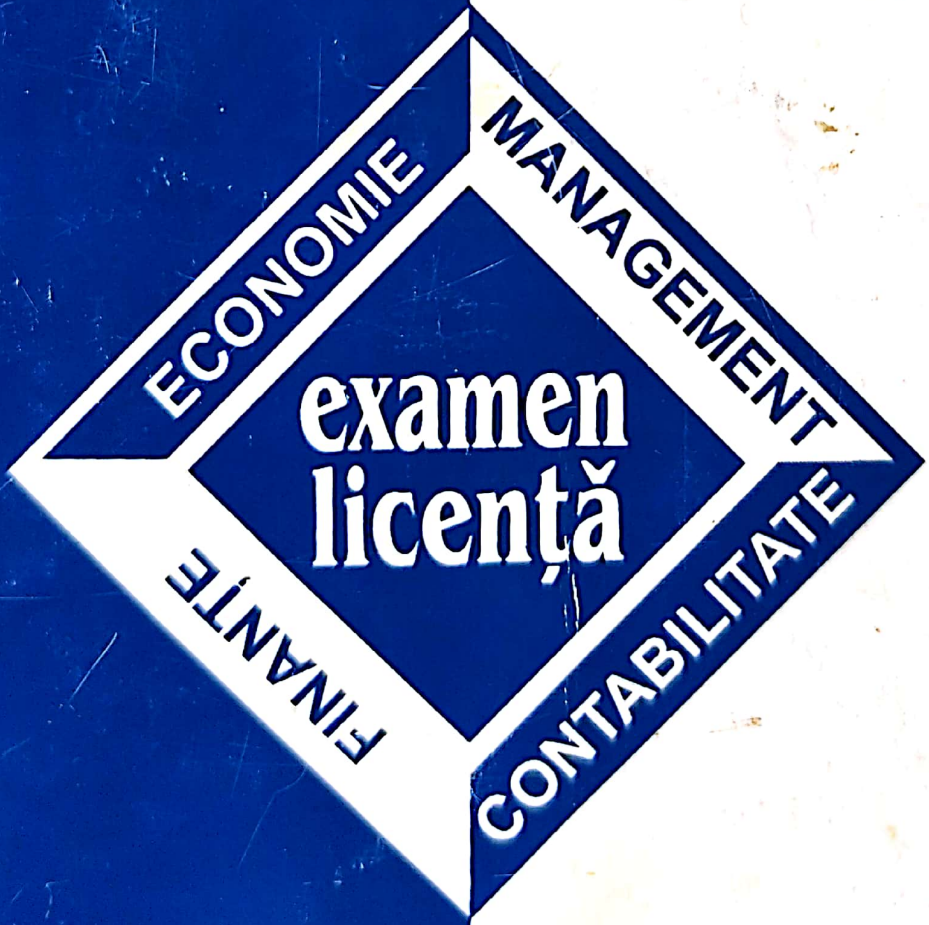
UNIVERSITATEA "AL. I. CUZA" IAȘI
FACULTATEA DE ECONOMIE ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR

# ECONOMIA ȘI GESTIUNEA AFACERILOR




Sedcom Libris

Scanned with OKEN Scanner

UNIVERSITATEA „AL.I. CUZA" IAŞI
FACULTATEA DE ECONOMIE ŞI ADMINISTRAREA AFACERILOR

# ECONOMIA ŞI GESTIUNEA AFACERILOR

## EXAMEN LICENȚĂ

Scanned with OKEN Scanner

UNIVERSITATEA „AL.I. CUZA" IAŞI
FACULTATEA DE ECONOMIE ŞI ADMINISTRAREA AFACERILOR

Editura *Sedcom Libris*
Iaşi – 2000

Scanned with OKEN Scanner

**Coperta**: Dan Bighiu

**CONTABILITATE**
Prof. dr. Rusalim Petriş

**ECONOMIE**
Prof. dr. Ion Ignat (10 pag.)
Prof. dr. Neculai Clipa (48 pag.)
Prof. dr. Ion Pohoață (12 pag.)
Lector drd. Gh. Luțac (49 pag.)

**FINANȚE**
Prof. dr. Gheorghe Filip

**MANAGEMENT**
Prof. dr. Panaite Nica
Conf. dr. Adriana Prodan
Lector drd. Aurelian Iftimescu

© Toate drepturile pentru prezenta ediție sunt rezervate editurii SEDCOM LIBRIS

ISBN: 973-8028-18-3

Scanned with OKEN Scanner

CONTABILITATE 5

ECONOMIE 149

FINANȚE 271

MANAGEMENT 403

Scanned with OKEN Scanner

# 1. OBIECTUL ŞI METODA CONTABILITĂŢII

Ca disciplină ştiinţifică independentă, contabilitatea face parte din sistemul de cunoaştere umană având *un obiect propriu*, adică un grup de fapte şi de fenomene de care se ocupă precum şi o cale raţională în măsură să dimensioneze demersul cognitiv pentru cunoaşterea acestui univers adică o *metodă proprie*.

## 1.1. Definirea obiectului contabilităţii

Pentru a evita o interpretare greşită trebuie să precizăm că există pentru oricare ştiinţă o deosebire între obiectul de cercetare şi universul său ştiinţific. Cunoaşterea ştiinţifică este un proces de pătrundere progresivă dinspre "fenomen" spre "esenţă". Definirea obiectului contabilităţii – ca şi în cazul celorlalte ştiinţe – înseamnă precizarea grupului de fapte de care urmează să se ocupe. Ea se face în stadiul de cunoaştere ca "fenomen". Aceasta este o cunoaştere intuitivă. Adevărata cunoaştere ştiinţifică începe de abia de aici înainte. Altfel spus, a defini obiectul contablităţii înseamnă a preciza domeniul potenţial asupra căruia poate să se întindă cunoaşterea ei specifică.

*Obiectul propriu unei ştiinţe însemnă, aşadar, o categorie de fapte, un anumit grup de fenomene, de care se ocupă numai ştiinţa respectivă şi pe care le interpretează dintr-un anumit unghi de vedere, stabilind raporturi invariabile între fenomene şi cauzele care le-au produs, într-un cadru de categorii specifice.*

Existenţa şi mişcarea valorilor s-au constituit în materie de studiu pentru contabilitate odată cu procesul de conturare a ei ca un demers specializat. Sensul pe care îl atribuim aici termenului "valoare" este cel de bun, de avere, de bogăţie. În măsura în care ansamblul mişcărilor de valori poate fi exprimat în bani, cunoaşterea contabilă se poate ridica de la concret la abstract şi de aici să continue drumul spre concretul abstract pentru întregul obiect de studiu. Cu toate acestea, etalonul bănesc nu trebuie privit ca un fetiş al contabilităţii. Complementar şi cu un grad de generalizare mai restrâns se pot folosi şi alte etaloane cum sunt cele care ţin seama de însuşirile naturale ori etalonul muncă. În afara mişcărilor de valori, contabilitatea cercetează şi raporturile economico-juridice care generează decontări băneşti.

Cercetarea mişcărilor de valori exprimabile în bani şi a raporturilor economico-juridice care generează decontări băneşti se face

Scanned with OKEN Scanner

constituindu-le în universuri circumscrise unor structuri economico-sociale. Drept categorii generice, cu care se poate opera atunci când se are în vedere entitatea economico-socială în cunoaşterea căreia trebuie să intervină contabilitatea ca ştiinţă aplicată, se folosesc expresiile "perimetru de studiu al contabilităţii", "perimetru contabil", "unitate patrimonială". În perimetru contabil se poate constitui oricare regie autonomă, societate comercială, instituţie publică, bancă, ori chiar economia naţională. Şi o gospodărie casnică poate deveni perimetru de studiu pentru contabilitate. Pentru ca o anumită structură economico – socială să poată deveni perimetru contabil ea trebuie să aibă autonomie funcţională şi centru propriu de decizii. De regulă calitatea de titulară de patrimoniu a entităţii economico-sociale date îi conferă acesteia atributele de mai sus.

Universul materiei contabile poate fi – pe o anumită treaptă a evoluţiei istorice – mai întins decât grupul de fapte şi fenomene asupra cărora se aplică, în acel moment, sistemul de calcul propriu.

Contabilitatea cercetează grupul de fapte şi de fenomene, care formează conţinutul obiectului său, sub un unghi de vedere propriu. Suntem în faţa cunoaşterii specifice contabilităţii în momentul în care valoarea este privită după forma concret materială pe care o îmbracă *şi în acelaşi timp* după proveniența ei în perimetru contabil sau, dacă valoarea a fost creată în acest perimetru, după destinaţia ce i se dă. Pentru primul aspect se foloseşte termenul "mijloace" şi interesează mişcarea şi transformarea acestora iar pentru cel de al doilea aspect se foloseşte termenul de "resurse".

În concluzie, obiectul contabilităţii poate fi definit ca fiind *ansamblul mişcărilor de valori, exprimabile în bani, dintr-un perimetru de mică sau mare întindere (regie autonomă, societate comercială, instituţie publică, societate bancară etc.) precum şi raporturile economico-juridice în care unitatea patrimonială este parte şi care generează decontări băneşti; calculele contabilităţii reflectă deodată mişcarea şi transformarea mijloacelor precum şi resursele în ordinea lor de formare şi după destinaţia lor în procesul de reproducţie.*

## 1.2. Perimetre contabile în economia românească

Tipurile de perimetre contabile din economia românească în care, potrivit Legii contabilităţii, este obligatorie organizarea şi conducerea contabilităţii proprii sunt: regiile autonome; societăţile comerciale; societăţile agricole; organizaţiile cooperaţiei meşteşugăreşti; organizaţiile cooperaţiei de consum şi de credit; Banca Naţionala a României şi

Scanned with OKEN Scanner

societăţile bancare; instituţiile publice de subordonare centrală şi locală; unităţile de asigurări sociale, altele decât cele de stat; asociaţiile; fundaţiile; sindicatele; unităţile de cult; alte organizaţii obşteşti; celelalte persoane care au dobândit personalitate juridică, potrivit legii; persoane fizice care au calitate de comerciant; persoane fizice care prestează activităţi independente sau care exercită în mod obişnuit acte de comerţ şi sunt înmatriculate la Oficiul registrului comerţului.

La nivelul economiei naţionale obiectul principal îl constituie patrimoniul naţional format din patrimoniul public şi cel privat, inclusiv solul, bogăţiile naturale, zăcămintele şi alte bunuri cu potenţial economic, evaluate în expresie bănească precum şi execuţia bugetului de stat.

## 1.3. Sfera şi conţinutul noţiunii de metodă în contabilitate

Metoda în ştiinţă reprezintă produsul teoretic cel mai activ în sensul că jalonează calea dobândirii de cunoştiinte noi. Pentru a călăuzi cercetarea grupului de fapte şi categoriei de fenomene de care se ocupă, contabilitatea are o metodă proprie de investigaţie ştiinţifică. Ea se identifică cu calea raţională în măsură să arate succesiunea de trepte în cunoaşterea ştiinţifică a ansamblului mişcărilor de valori exprimabile în bani şi a raporturilor economico-juridice care provoacă decontări băneşti dintr-un perimetru contabil. În acest demers cognitiv gândirea raţională distinge trei trepte şi anume:

- reprezentarea cifrică a mişcărilor de valori ca un bilanţ mobil;
- sistemul de calcul contabil digrafic;
- calcule periodice de sinteză.

Prin conceptul de bilanţ, cu care se operează pe prima treaptă a metodei, se fixează în ştiinţa contabilităţii unghiul specific din care aceasta cercetează propriu său domeniu şi în sensul căruia îşi structurează universul mişcărilor de valori exprimabile în bani şi raporturile economico-juridice care provoacă decontări băneşti.

*Reprezentarea cifrică a mişcărilor de valori ca un bilanţ mobil* descifrează modul cum trebuie interpretate faptele generatoare de mişcări de valori după influenţa pe care o au ele asupra situaţiei economico-financiare a perimetrului contabil. Această treaptă a metodei stabileşte cum trebuie să gândim asupra obiectului contabilităţii pentru a avea o gândire contabilă.

*Sistemul de calcul contabil digrafic* reia pe un alt plan demersul cognitiv de pe prima treaptă. Aici, cunoaşterea printr-o succesiune de

Scanned with OKEN Scanner

sinteze a perimetrului contabil este înlocuită cu calculele independente asupra situației și evoluției în timp a fiecăreia din structurile bilanțului, calcule ce se reunesc într-un sistem în măsură să acopere întregul obiect de studiu al contabilității.

Pe cea de a treia treaptă a metodei contabilității, aceea a "*calculelor periodice de sinteză*" se concepe revenirea la sinteza asupra unei părți din universul materiei contabile (balanțele analitice, calculația costurilor, calculația rezultatelor) sau a întregului univers (balanța sintetică, bilanț, anexă). Prin *analiza comparativă* se concepe valorificarea experienței trecutului și descifrarea căii optime în mersul activității economico-financiare, iar prin *calculele previzionale* contabilitatea devine călăuză pentru viitor.

În concluzie, prin cele trei trepte ale metodei contabilității se reflectă întreaga perspectivă dinamică a procesului cognitiv și acțiunea spre construcții noi.

Ca oricare altă știință particulară, contabilitatea și-a stabilit, în procesul dezvoltării sale istorice, o sumă de convenții, de procedee și tehnici prin care, conștient sau mai puțin conștient, se realizează metoda ei. Ele au rolul de "instrumente" practice de realizare a intenției teoretice cuprinse în metodă. Principiile și convențiile contabile, documentarea, evaluarea, inventarierea sunt asemenea instrumente practice.

## 1.4. Principii și convenții contabile

Obiectivul contabilității, îndeosebi al contabilității financiare îl constituie elaborarea de conturi anuale sincere și conforme cu regulile astfel încât să dea o imagine fidelă, clară și completă a patrimoniului, rezultatelor și situației financiare a unității patrimoniale.

Pentru a ajunge la imaginea fidelă doctrina contabilă recomandă următorul demers:

- obținerea conturilor urmează să se facă după o procedură și o organizare contabilă adaptate la natura și dimensiunile întreprinderii;
- controlul conturilor, de către revizorii externi, efectuat în conformitate cu uzanțele profesionale universal admise;
- publicarea clară și corectă a conturilor astfel încât utilizatorii să-și poată forma o opinie pertinentă cu privire la situația reală a întreprinderii.

Scanned with OKEN Scanner

Normalizatorii români apreciază şi ei că respectarea cu bună credinţă a regulilor privind patrimoniul şi a principiilor şi normelor contabile permite în mod normal obţinerea imaginii fidele.

Regulamentul privind aplicarea Legii contabilităţii se referă în mod explicit la şase principii şi anume: al prudenţei; al permanenţei metodelor; al continuităţii activităţii; al independenţei exerciţiului; al intangibilităţii bilanţului de deschidere şi al necompensării.

1. *Principiul continuităţii activităţii* presupune că unitatea patrimonială îşi continuă în mod normal funcţionarea într-un viitor previzibil, fără a intra în stare de lichidare sau de reducere sensibilă a activităţii; acest principiu justifică reportul în exerciţiile următoare al costului imobilizărilor necorporale amortizabile sau a altor cheltuieli. Aprecierea continuităţii activităţii constă în cercetarea existenţei elementelor care fac să apară un risc de necontinuitate. Necontinuitatea poate avea consecinţe importante printre care: diminuarea sau dispariţia valorii anumitor active (stocuri, cheltuieli de constituire, cheltuielile de repartizat pe mai multe exerciţii), precum şi creşteri de pasiv cum ar fi: indemnizaţii datorate personalului care va fi concediat; penalităţi pentru anularea contractelor cu terţii, reintegrarea unor provizioane.

2. *Principiul independenţei exerciţiului* presupune delimitarea în timp a veniturilor şi cheltuielilor aferente activităţii unităţii patrimoniale pe măsura angajării acestora şi trecerii lor la rezultatul exerciţiului la care se referă. Regulile de stabilire a diferitelor sinteze contabile au impus principiul duratei de un an al exerciţiilor contabile, principiu de la care se poate recurge la derogări doar în mod excepţional. Independenţa exerciţiilor presupune o corelare a veniturilor cu cheltuielile, în sensul că cheltuielile urmează să se impute întotdeauna rezultatului aceluiaşi exerciţiu în care s-au imputat şi veniturilor la a căror obţinere au contribuit.

3. *Principiul intangibilităţii bilanţului de deschidere a unui exerciţiu.* Potrivit acestui principiu bilanţul de deschidere a unui exerciţiu trebuie să corespundă bilanţului de închidere a exerciţiului precedent.

4. *Principiul prudenţei.* Prudenţa reprezintă aprecierea rezonabilă a faptelor în vederea evitării riscului de a transfera într-o perioadă viitoare incertitudinile prezente, susceptibile să afecteze patrimoniul şi rezultatele întreprinderii. Potrivit principiului prudenţei nu este admisă supraevaluarea elementelor de activ şi a veniturilor, respectiv subevaluarea elementelor de pasiv şi a cheltuielilor, ţinând cont de deprecierile, riscurile şi pierderile posibile generate de desfăşurarea

Scanned with OKEN Scanner

activității exercițiului curent sau anterior. Acest principiu conduce la un tratament diferențiat al cheltuielilor și veniturilor. Un venit nu trebuie contabilizat decât atunci când este realizat, în timp ce cheltuiala trebuie să fie luată în calcul deîndată ce realizarea sa este probabilă sau eventuală. Prudența nu justifică crearea de rezerve latente sau ascunse. Principiul prudenței se bazează pe ipoteza că din punct de vedere al terților externi întreprinderii supraestimarea profiturilor și a valorii activelor este mai periculoasă decât subestimarea lor.

5 *Principiul permanenței metodelor* presupune continuitatea aplicării regulilor și normelor privind evaluarea, înregistrarea în contabilitate și prezentarea elementelor patrimoniale și a rezultatelor, asigurând comparabilitatea în timp a informațiilor contabile.

6 *Principiul necompensării* presupune ca elementele de activ și de pasiv, de venituri și de cheltuieli să fie evaluate și înregistrate în contabilitate separat nefiind admisă compensarea între posturile de activ și cele de pasiv ale bilanțului, precum și între veniturile și cheltuielile din contul de rezultate.

Normalizatorii străini au reținut și alte principii decât cele prezentate până aici. Reținem atenția: principiul nominalismului; principiul importanței relative și principiul prevalării realității asupra aparenței.

*Principiul nominalismului (sau al costului istoric)* presupune că unitatea monetară este stabilă și că se pot însuma valori exprimate în unități monetare din perioade diferite. Ca urmare, bunurile cumpărate sunt înregistrate, la data intrării în patrimoniu, la costul de achiziție și vor rămîne evaluate la acest cost până la ieșire, mai puțin în cazurile în care se apelează la reevaluare.

*Principiul importanței relative*, presupune ca în conturile anuale să fie reflectate toate operațiunile a căror importanță poate afecta evaluările și deciziile. Dacă un element este neglijabil, în contextul său, contabilitatea nu este necesar să-l reflecte, neavând un caracter semnificativ. Pragul de importanță este măsura de la care o eroare, o inexactitate sau o omisiune poate afecta conformitatea cu regulile și sincșritatea conturilor anuale și imaginea fidelă a patrimoniului, situației financiare și rezultatului.

*Principiul prevalării realității asupra aparenței* presupune ca tranzacțiile și alte evenimente din viața întreprinderii să fie înregistrate și prezentate conform cu natura lor și cu realitatea financiară, fără să se facă referință doar la aparența juridică.

Scanned with OKEN Scanner

## 1.5. Conceptul, clasificarea şi evaluarea mijloacelor şi resurselor

Universul materiei contabile, circumscris unui perimetru prealabil definit, primeşte o primă dublă interpretare fixată prin categoriile "mijloace" şi "resurse". Cu termenul de "mijloace" se defineşte în contabilitate *interpretarea ca existenţe concret materiale a bunurilor cu valoare de schimb.* Termenul "resurse" se referă la acelaşi univers al materiei contabile, dar privit după proveniența ei.

Ca disciplină ştiinţifică în sistemul ştiinţelor economice, contabilitatea caută să descifreze ordinea economică şi ordinea de drept atât în interpretarea materiei contabile ca existenţă concret materială cu valoarea de schimb cât şi în interpretarea acesteia ca resursă. Ordinea economică în aspectul concret material înseamnă încadrarea valorilor individuale în mase patrimoniale care să caracterizeze "compunerea şi utilizarea bunurilor în circuitul economic" specific unităţii patrimoniale cercetate. Astfel acelaşi bun sub aspect concret material, de exemplu, "scândură de brad" poate fi într-o întreprindere care debitează din buşteni scândură - un "produs finit" atunci când procesul tehnologic se opreşte la acest stadiu de prelucrare şi când urmează a fi livrată terţilor. Poate fi încadrată în categoria "materii prime" într-o întreprindere care confecţionează mobilier şi când aceasta este achiziţionată de la terţi şi se regăseşte în substanţa mobilei obţinută. Atunci când scândura este achiziţionată cu scopul de a fi comercializată, se încadrează în masa patrimonială desemnată cu termenul "mărfuri".

Ordinea economică în interpretarea materiei contabile ca resursă presupune regruparea în mase patrimoniale astfel încât prin ele să se fixeze "ordinea de formare şi destinaţia în procesul de reproducţie". Se ajunge astfel, de exemplu, să se facă distincţie între un credit obţinut de la bancă pe termen scurt şi un altul în care rambursarea trebuie făcută după mai mult decât durata unui exerciţiu. În primul caz este vorba despre o masă patrimonială care trebuie rambursată băncii din lichidităţile aceluiaşi exerciţiu. În cea de a doua situaţie este vorba de o resursă de care se poate beneficia durabil.

Aspectul economic primează. Cu toate acestea contabilitatea nu neglijează nici aspectul juridic sub care poate fi interpretată materia contabilă. Se ajunge astfel, prin aprofundarea caracterizării juridice a "mijloacelor", ca acestea să genereze mase patrimoniale omogene sub aspectul lor de "obiecte de drepturi şi de obligaţii", iar resursele "să genereze mase patrimoniale omogene sub aspectul lor de "drepturi şi

Scanned with OKEN Scanner

obligaţii" pecuniare. La fixarea maselor patrimoniale omogene atât în aprofundarea interpretării ca "mijloace" cât şi în interpretarea ca "resurse" ordinea economică se poate completa cu ordinea de drept.

O sinteză asupra conceptelor de "mijloace" şi "resurse" se poate prezenta ca în figura nr.1.

Fig.nr.1

| | | |
|---|---|---|
| • Mijloace<br>(Existenţa concret materială a bunurilor cu valoare de schimb)<br>✓ Mijloace în compunerea şi utilizarea lor în circuitul economic<br>✓ Obiecte de drepturi şi obiecte de obligaţii | Universul materiei contabile aparţinând unei persoane fizice sau juridice | • Resurse<br>(Proveniența bunurilor)<br>✓ Resurse în ordinea lor de formare şi după destinaţie în procesul de reproducţie<br>✓ Drepturi şi obligaţii pecuniare |

Diversitatea categoriilor de mase patrimoniale sub care se pot prezenta mijloacele şi resursele poate fi clasificată ca în figura nr.2.

Fig.2.

| MIJLOACE | RESURSE |
|---|---|
| **1. MIJLOACE IMOBILIZATE (IMOBILIZĂRI)** | **1.RESURSE PROPRII** |
| **1.1. Imobilizări necorporale** | **1.1.Resurse proprii ale activităţii** |
| - Cheltuieli de constituire | - Capitalul propriu |
| - Cheltuieli de cercetare – dezvoltare; | - Prime legate de capital |
| - Concesiuni brevete şi alte drepturi şi valori similare; | - Rezerve |
| - Fond comercial | - etc. |
| - Alte imobilizări necorporale în curs | **1.2. Resurse proprii cu destinaţie specială** |
| **1.2. Imobilizări corporale** | - Fond de participare la profit; |
| - Terenuri | - Subvenţii pentru investiţii; |
| - Mijloace fixe; | - Provizioane reglementate; |
| - Imobilizări corporale în curs | - Provizioane pentru riscuri şi cheltuieli |
| **1.3. Imobilizări financiare** | **2.Resurse străine** |
| - Titluri de participare | **2.1. Resurse străine în angajamente** |
| - Titluri imobilizate ale activităţii de portofoliu | - Furnizori |
| - alte titluri imobilizate | - Efecte de plătit; |
| -creanţe imobilizate | - Furnizori de imobilizări |
| **2. Mijloace circulante** | - Efecte de plătit pentru imobilizări |
| **2.1. Mijloace circulante materiale (stocuri şi producţie în curs de execuţie)** | - Personal-renumeraţii datorate; |
| - Materii prime; Materiale consumabile; | - Personal-ajutoare materiale datorate; |
| - Obiecte de inventar; | - Participarea personalului la profit; |
| - Baracamente şi amenajări provizorii; | - Drepturi de personal neridicate; |
| - Produse în curs de execuţie | - Contribuţia unităţii la asigurări sociale; |
| - Lucrări şi servicii în curs de execuţie; | - Contribuţia unităţii la fondul de şomaj; |

Scanned with OKEN Scanner

| | |
|---|---|
| - Semifabricate; Produse finite; | - Impozitul pe profit; |
| - Produse reziduale; Animale şi păsări; | - T.V.A. de plată; |
| - Mărfuri; Ambalaje | - Impozitul pe salarii |
| - Materii şi materiale aflate la terţi etc. | - Creditori diverşi |
| **2.2. Mijloace circulante în decontare(creanţe)** | - etc. |
| - Clienţi; Efecte de primit | **2.2. Resurse străine în credite** |
| - Clienţi incerţi; Debitori diverşi; | - Împrumuturi din emisiuni de obligaţiuni |
| - Avansuri acordate personalului etc | - Credite bancare pe termen lung şi mediu |
| **2.3. Mijloace circulante de trezorerie** | - Datorii legate de participaţii |
| - Acţiuni; Obligaţiuni | - Alte împrumuturi şi datorii asimilate |
| - Alte titluri de plasament | - Decontări în cadrul grupului; |
| - Valori de încasat | - Asociaţi – conturi curente |
| - Conturi curente la bănci; Casa | - Credite bancare pe termen scurt; |
| - etc. | - etc. |

*Mijloacele imobilizate* (numite şi imobilizări, active imobilizate sau active fixe) sunt bunurile şi valorile destinate să servească o perioadă îndelungată în activitatea unităţii patrimoniale şi care nu se consumă la prima utilizare.

*Mijloacele imobilizate-necorporale* (imobilizări necorporale, active fixe necorporale, imobilizări intangibile) reprezintă imobilizări care nu se concretizează de regulă în bunuri materiale ci în valori consumate de pe urma cărora se obţin efecte în mai multe exerciţii.

*Mijloace imobilizate-corporale* (imobilizări corporale, active fixe corporale, imobilizări fizice) reprezintă acele imobilizări care sunt concretizate în bunuri fizice cum sunt: terenurile inclusiv investiţiile pentru amenajarea acestora şi mijloacele fixe. Se consideră *mijloc fix* obiectul sau complexul de obiecte ce se utilizează ca atare şi îndeplineşte cumulativ următoarele două condiţii: a) are o valoare de intrare decât limita stabilită prin Hotărâre a Guvernului şi (2) are o durată normală de utilizare mai mare de un an. La începutul anului 2000 limita valorică era de 5.000.000 lei. Pentru obiectele care sunt folosite în loturi, seturi sau care formează un singur corp, la încadrarea lor ca mijloace fixe se are în vedere valoarea întregului corp, lot sau set. Sunt asimilate mijloace fixe: investiţiile efectuate la mijloacele fixe luate cu chirie; capacităţile puse în funcţiune parţial; investiţiile pentru descopertă, în vederea valorificării de substanţe minerale utile, cu cărbuni şi alte zăcăminte ce se exploatează la suprafaţă; investiţiile efectuate la mijloace fixe cu scopul modernizării acestora şi care majorează valoarea de intrare a mijloacelor fixe. Aceste investiţii de modernizare trebuie să aibă următoarele efecte: să

Scanned with OKEN Scanner

îmbunătățească efectiv performanțele mijloacelor fixe față de parametrii funcționali stabiliți inițial și să asigure obținerea de venituri suplimentare față de cele realizate cu mijloacele fixe inițiale.

*Mijloace imobilizate financiare* (imobilizări financiare, active fixe financiare) sunt imobilizările care îmbracă forma de investiții financiare pe termen lung în valori producătoare de venituri financiare.

*Mijloacele circulante* (active circulante) reprezintă acele mijloace care datorită naturii și destinației lor nu pot rămâne o perioadă lungă de timp în unitatea patrimonială respectivă, de regulă doar într-un circuit sau ciclu de fabricație. Ele îmbracă forma: *stocurilor și a producției în curs de execuție* destinate fie a fi vândute în aceeași stare sau după prelucrarea lor în procesul de producție fie a fi consumate la prima lor utilizare; a *creanțelor* (mijloace circulante în decontare), precum și a titlurilor de plasament și a disponibilităților în conturi la bănci, în casă sau alte valori de trezorerie. *Titlurile de plasament* îmbracă forma acțiunilor proprii și obligațiunilor emise și răscumpărate, a acțiunilor, obligațiunilor și altor titluri de plasament achiziționate de unitatea patrimonială în vederea unui profit într-un termen scurt.

*Resursele proprii* reprezintă în funcție de forma de societate resursele proprietate individuală sau a asociaților obținute pe seama aporturilor de capital, a primelor legate de capital, a diferențelor din reevaluare, a rezervelor, a fondurilor proprii, subvențiilor pentru investiții, a provizioanelor reglementate precum și a profiturilor nerepartizate.

Spre deosebire de resursele proprii ale activității, *resursele proprii cu destinație specială* au o participare distinctă în activitatea întreprinderii limitată în timp până la îndeplinirea scopurilor pentru care s-au constituit, altele decât activitatea obiect al exploatării.

Legăturile economico-financiare dintre unitatea patrimonială-fixată ca perimetru de studiu- și furnizorii și clienții, personalul și bugetul statului, bugetul asigurărilor sociale, unități patrimoniale din grup, subunități ori alți creditori determină existența în întreprinderi a unor valori care sunt urmarea acestor raporturi. De aceste valori dispune unitatea patrimonială în mod temporar iar în contabilitate ele sunt interpretate ca "resurse străine în angajamente". Resursele străine de natura resurselor financiare, îmbrăcând forma împrumuturilor și creditelor bancare formează o grupă distinctă de resurse care presupune nu numai rambursarea la scadență a sumelor primite ci și plata unor dobânzi. Acestea sunt "resursele străine în credite".

Scanned with OKEN Scanner

Transpunerea faptului brut ori a faptului ştiinţific din registrul cercetării calitative în registrul cercetării cantitative se face în orice ştiinţă prin măsurare. În măsurarea faptului brut, adică a "datului imediat al observaţiei", contabilitatea foloseşte, în funcţie de particularităţile mărimii de măsurat, etaloane naturale, băneşti sau etalonul muncă. Etalonul monetar asigură posibilitatea ridicării în cadrul fiecărei specii de mijloace şi de resurse de la cunoaşterea individualului, la aceea a particularului şi de aici spre cea a generalului. *Exprimarea în bani a faptelor şi fenomenelor cercetate de contabilitate este cunoscută sub numele de evaluare contabilă.* Ea permite realizarea de sinteze asupra universului materiei contabile circumscrise unui perimetru contabil. Atunci când exprimarea nu se face direct în unităţi monetare (ca în cazul: disponibilităţi în conturile societăţii deschise la bănci, debitorii, numerarul din casierie, datoriile faţă de furnizori etc.), evaluarea presupune o convertire în monedă a mărimii fixate ca unitate prin etalonul natural sau etalonul muncă. Noul etalon obţinut poartă cel mai adesea denumirea de preţ unitar, cost unitar sau tarif unitar. Valoarea în bani se determină după relaţia:

*Valoarea în etalon monetar* = *Mărimea de evaluat exprimată în etalon natural* x *Preţ/cost/tarif unitar*

Categoriile de preţuri, costuri şi tarife folosite în evaluarea contabilă sunt influenţate şi de momentul ori scopul urmărit prin evaluare. Sunt patru momente importante în viaţa unităţii patrimoniale în care evaluarea poate primi note specifice şi anume: intrarea în patrimoniu; inventarierea; închiderea exerciţiului şi ieşirea din patrimoniu sau darea în consum.

*La data intrării în patrimoniu,* bunurile se evaluează şi se înregistrează în contabilitate la *valoarea de intrare*, denumită *valoarea contabilă*. Aceasta se stabileşte astfel:

- pentru bunurile aduse ca aport la capitalul social sau obţinute cu titlu gratuit valoarea contabilă este *valoarea de utilitate*, stabilită în funcţie de preţul pieţei, utilitatea, starea şi amplasarea acestora;
- pentru bunurile procurate cu titlu oneros, valoarea de intrare este *valoarea de achiziţie* sau *costul de achiziţie* alcătuit din: preţul de cumpărare + taxele nerecuperabile + cheltuielile de transport – aprovizionare + alte cheltuieli accesorii necesare pentru punerea în stare de utilitate sau intrarea în gestiune a bunului respectiv;
- pentru bunurile produse în unitatea patrimonială valoarea de intrare este *costul de producţie* alcătuit din: cheltuielile directe de

producție + cota din cheltuielile indirecte de producție determinate rațional ca fiind legate de fabricația acestora. Pentru producția cu ciclu lung de fabricație, în costul de producție pot fi cuprinse și dobânzile la creditele bancare contractate pentru această producție, aferente perioadei. Cheltuielile generale de administrație, cheltuielile de desfacere și cele financiare, de regulă, nu sunt incluse în costurile de producție.

Pentru creanțe și datorii valoarea de intrare este valoarea lor nominală. Pentru mijloacele fixe care au fost supuse reevaluării conform dispozițiilor guvernului valoarea contabilă este valoarea reevaluată în funcție de utilitatea și prețul pieței precum și gradul de uzură estimat al mijlocului fix la data reevaluării. Pentru titlurile de participare, alte titluri imobilizate; titlurile de plasament valoarea de intrare este costul de achiziție prin care se înțelege prețul de cumpărare sau valoarea determinată prin contractul de achiziție. Cheltuielile accesorii de cumpărare (comisioanele și alte cheltuieli similare), se înregistrează direct în cheltuielile de exploatare ale exercițiului.

- *Cu ocazia inventarierii* elementele patrimoniale se evaluează la valoarea actuală sau de utilitate a fiecărui element, denumită *valoare de inventar* și stabilită în funcție de utilitatea bunului în unitate și prețul pieței. Valoarea de inventar a creanțelor și datoriilor se stabilește în funcție de valoarea lor probabilă de încasat, respectiv de plată.
- *La încheierea exercițiului.* Convențiile contabile împart viața unei unități patrimoniale în perioade de timp de durată egală, care sunt de obicei de un an. Aceste perioade sunt numite *exerciții contabile*. În România, exercițiul contabil coincide cu anul civil. La încheierea exercițiului, elementele patrimoniale se evaluează și se reflectă în bilanțul contabil la valoarea de intrare în patrimoniu, respectiv valoarea contabilă pusă de acord cu rezultatele inventarierii. Această punere de acord presupune compararea valorii contabile cu valoarea de inventar și tratarea diferențelor constatate în condițiile respectării principiului prudenței astfel:

- diferențele constatate în minus la valoarea de inventar față de valoarea contabilă a elementelor de activ se înregistrează în contabilitate pe seama amortizării - atunci când deprecierea este ireversibilă – sau prin constituirea unui provizion – atunci când deprecierea este reversibilă. Diferențele constatate în plus nu se înregistrează;

- diferențele constatate în plus la valoarea de inventar față de valoarea contabilă a elementelor de pasiv se înregistrează în contabilitate prin constituirea unui provizion; diferențele constatate în minus la

Scanned with OKEN Scanner

valoarea de inventar față de valoarea contabilă a elementelor de pasiv nu se înregistrează în contabilitate.

*La data ieșirii din patrimoniu sau la darea* în consum, bunurile se evaluează și se scad din gestiune la valoarea lor de intrare.

## 1.6. "Activ" și "Pasiv". Conceptul de bilanț.

Dacă evaluarea materiei patrimoniale în interpretarea ei ca "mijloace" (M) se face la fel și atunci când se realizează interpretarea ca "resurse"(R), echilibrul valoric M=R se menține în permanență și orice sporire ori reducere într-o parte a echilibrului atrage după sine o modificare în același sens și cu aceeași mărime "v" și în cealaltă parte:

$M + v = R + v$
$M - v = R - v$

O anumită independență în evaluarea materiei patrimoniale ca "mijloace" față de evaluarea acesteia ca "resurse" poate avea interes și poate fi prezentă în oricare unitate patrimonială. Contabilitatea va reflecta în posturi distincte orice supraevaluare intervenită. Acestea sunt posturile rectificative. Plasând posturile rectificative în partea opusă celei la care se referă, echilibrul M = R, poate fi controlat printr-o nouă ecuație de echilibru: ACTIV = PASIV.

În ACTIV vom putea avea pe lângă "mijloace" și "posturi rectificative de Activ contra Pasiv", iar în PASIV pe lînga "resurse" și "posturi rectificative de Pasiv contra Activ" (vezi fig. nr. 3).

Fig.nr.3. Corelații între principalele posturi rectificative și structurile rectificative

| Posturi rectificative de ACTIV contra PASIV | Posturi de PASIV (resurse) rectificate |
|---|---|
| -Repartizarea profitului | Profit |
| - Prime privind rambursarea obligațiunilor | Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni |

| Posturi rectificative de PASIV contra ACTIV | Posturi de ACTIV (mijloace) rectificate |
|---|---|
| Amortizări privind imobilizările necorporale | Posturi de imobilizări necorporale |
| Amortizări privind imobilizările corporale | Posturi de imobilizări corporale |
| Provizioane pentru deprecierea imobilizărilor | Posturi de imobilizări (necorporale, corporale, financiare) |
| Uzura obiectelor de inventar | Obiecte de inventar |
| Provizioane pentru deprecierea stocurilor și producției în curs de execuție | Posturi de stocuri și producție în curs de execuție |
| Provizioane pentru deprecierea creanțelor | Posturi de creanțe |
| Provizioane pentru deprecierea conturilor de trezorerie | Posturi desemnând titluri de plasament |

Scanned with OKEN Scanner

Pentru a realiza o imagine fidelă, clară şi completă asupra patrimoniului evaluarea în posturile de mijloace şi respectiv de resurse se face de regulă la valoarea contabilă ajustată cu mărimile înscrise în posturile rectificative corespunzătoare.

Ţinând seama de înţelesul integral al activului şi al pasivului putem, în concluzie, să definim *bilanţul ca fiind sinteza contabilităţii care prezintă, la un moment dat, exprimată în bani, situaţia economico-financiară a unui perimetru al mişcărilor de valori punând faţă în faţă activul cu pasivul*

## 1.7. Reprezentarea cifrică a mişcărilor de valori ca un bilanţ mobil-prima treaptă a metodei contabilităţii.

Situaţia economico-juridică a unei unităţi patrimoniale, aşa cum arată ea la un moment dat, poate fi reprezentată printr-un bilanţ. Contabilitatea nu se opreşte însă la aspectul static. Cunoaşterea ei se întinde asupra ansamblului *mişcărilor de valori* exprimabile în bani şi a *schimbărilor* în raporturile economico-juridice care provoacă deconturi băneşti. *Dacă situaţia la un moment dat poate fi cunoscută printr-un bilanţ, mişcarea de valori şi schimbările în raporturile economico-juridice pot fi imaginate ca o succesiune de bilanţuri (imagini statice) prin care universul materiei contabile poate fi reprezentat cifric.*

Mişcările de valori exprimabile în bani şi schimbările în raporturile economico-juridice care provoacă decontări băneşti sunt urmarea unor *operaţii* care au loc în interiorul perimetrului de studiu al contabilităţii sau care privesc această entitate. Cauzele fundamentale care dau naştere operaţiilor cercetate de contabilitate au diverse naturi. Dintre acestea mai importante prin numărul, frecvenţa şi amploarea valorilor la care se referă sunt cauzele economice, juridice şi administrative. Sunt însă unele mişcări de valori care sunt efectul altor categorii de cauze. Avem în vedere cauzele naturale (pierderea în greutate a cerealelor ca urmare a fenomenului de uscare, schimbarea în calitate a vinului în urma învechirii etc.) şi cauzele fortuite (incendii, inundaţii etc).

Cercetând operaţiile care provoacă modificări în materia contabilă şi având în vedere influenţa pe care o pot avea asupra bilanţului ajungem să stabilim existenţa a patru tipuri de operaţii singulare fundamentale şi anume:

1) *Operaţii singulare generatoare de mişcări permutative în Activ.*

Ea poate primi următoarea formulare generalizatoare: *Dacă un element de*

Scanned with OKEN Scanner

*Activ sporește și Pasivul rămâne nechimbat, atunci un alt element de Activ se reduce în aceeași măsură.* Notând Activul "A", Pasivul cu "P" iar mărimea cu care se modifică elementul de bilanț cu "x", echilibrul bilanțier A=P se menține în baza relației:

$$A + x - x = P$$

*Operații singulare generatoare de mișcări permutative în Pasiv.* Silogismul care explică modificările poate fi formulat astfel: *Dacă un element de Pasiv sporește și Activul rămâne neschimbat, atunci un alt element de Pasiv se reduce în aceeași măsură.* Păstrând notațiile de la (1) echilibrul bilanțier se păstrează în baza relației:

$$A = P + x - x$$

*(3) Operațiile singulare generatoare de mișcări opuse de sporire.* Aceste operații reprezintă intrarea de materie contabilă de reflectat nouă. Ea trebuie interpretată atât sub aspectul de Activ cât și sub aspect de Pasiv. Unei sporiri în Activ i se opune deci o sporire în Pasiv. Generalizând, acest tip de operații ar putea fi formulat astfel: *Dacă un element de Activ sporește și nu se mai modifică nici un alt element de Activ, atunci un element de Pasiv sporește în aceeași măsură.* Echilibrul bilanțier se menține în baza relației:

$$A + x = P + x$$

*Operații singulare generatoare de mișcări opuse de reducere.* Ele privesc ieșirea de valori din perimetrul de studiu al contabilității. Silogismul contabil corespunzător poate fi formulat astfel: *Dacă un element de Activ se reduce și nu se mai modifică nici un alt element de activ, atunci un element de Pasiv se reduce în aceeași măsură.* Ecuația matematică a noului echilibru bilanțier se prezintă astfel:

$$A - x = P - x$$

În afară de operațiie singulare, care generează fie numai mișcări permutative, fie numai mișcări opuse, raționamentul logic ne conduce să descoperim grupurile de operații insuporabile. În cadrul unui asemenea grup se combină inseparabil o operațiune care generează mișcările opuse cu o operațiune care generează mișcare permutativă. Avem patru asemenea tipuri posibile de combinații. Fiecare din ele se poate prezenta sub forma unui silogism și poate primi expresie matematică distinctă. Pentru transpunerea matematică a celor patru tipuri de echilibre bilanțiere notațiile au următoarele semnificații: A=Activul; P=Pasivul; X=mărimea modificării elementului inseparabil; x' = mărimea sporirii în celelalte elemente de Activ sau Pasiv care suferă schimbări; x'' = mărimea reducerii în celelalte elemente de Activ sau Pasiv care suferă influențe. Sub formă

Scanned with OKEN Scanner

de silogisme şi egalităţi bilanţiere derivate, cele patru tipuri de grupuri de operaţii inseparabile se prezintă astfel:

*(5) Dacă un element de activ sporeşte cu mai mult decât se reduce un alt element de activ, atunci pasivul sporeşte cu diferenţa.* Se combină o mişcare permutativă de Activ cu o mişcare opusă de sporire.

$A + X - x'' = P + x'$

*(6) Dacă un element de activ se reduce cu mai mult decât sporeşte un alt element de activ, Pasivul se reduce.* Acest grup de operaţii derivă din combinarea inseparabilă a unei mişcări permutative de Activ cu o mişcare opusă de reducere.

$A-X+x' = P-x''$

*(7) Dacă un element de pasiv sporeşte cu mai mult decât se reduce un alt element de pasiv, Activul sporeşte.* Se combină aici o mişcare permutativă de pasiv cu o mişcare opusă de sporire.

$A+x'' = P+X-x'$

*(8) Dacă un element de pasiv se reduce cu mai mult decât sporeşte un alt element de pasiv, Activul se reduce.* Acest grup de operaţii derivă din unirea inseparabilă a unei mişcări permutative de pasiv cu o mişcare opusă de reducere.

$A -x'' = P-X+x'$

Să ilustrăm esenţa reprezentării cifrice a mişcărilor de valori ca un bilanţ mobil şi influenţa diverselor tipuri de operaţii asupra bilanţului. Vom considera, în acest sens, că la un moment dat situaţia economico-juridică a unei societăţi comerciale care are ca obiect de activitate comercializare mărfurilor se prezintă ca în bilanţul următor:

| **Activ** | **Bilanţ iniţial** | | | | **Pasiv** |
|---|---|---|---|---|---|
| **Nr. crt.** | **Denumirea elementului** | **Suma** | **Nr. crt.** | **Denumirea elementului** | **Suma** |
| 1. | Terenuri | 20000 | 1. | Capital subscris nevărsat | 40000 |
| 2. | Mijloace fixe | 250000 | 2. | Capital subscris vărsat | 460000 |
| 3. | Materiale consumabile | 15000 | 3. | Rezerve legale | 45000 |
| 4. | Obiecte de inventar | 25000 | 4. | Profit | 25000 |
| 5. | Mărfuri | 250000 | 5. | Amortizarea imobilizărilor | 50000 |
| 6. | Clienţi | 40000 | 6. | Uzura obiectelor de inventar | 10000 |
| 7. | Efecte de primit | 15000 | 7. | Furnizori | 50000 |
| 8. | Avansuri acordate personalului | 20000 | 8. | Efecte de plătit | 10000 |
| 9. | Decontări cu asociaţii privind capitalul | 40000 | 9. | Personal-renumeraţii datorate | 45 000 |
| 10. | Conturi la bănci în lei | 60000 | 10. | Credite bancare pe termen scurt | 15000 |
| 11. | Casa în lei | 15000 | | | |
| | TOTAL ACTIV | 750000 | | Total Pasiv | 750000 |

Scanned with OKEN Scanner

În cursul perioadei au loc operații economice singulare, câte una pentru fiecare tip de egalitate bilanțieră fundamentală și pentru grupuri de operații economice inseparabile, câte unul pentru fiecare tip de egalitate bilanțieră derivată, astfel:

*Operația economică nr.1.* Conform extrasului de cont, se încasează în contul societății deschis la bancă suma de 40 u.m. reprezentând aportul la constituirea capitalului social, subscris și nevărsat.

*Analiza operațiunii.* În urma acestei operații singulare sporește elementul de activ "Conturi la bănci în lei" cu 40 u.m., concomitent cu reducerea elementului de activ "Decontări cu asociații privind capitalul" cu 40 u.m. (vezi fig.nr.4. operațiunea nr.1).

*Operația economică nr.*2. Se înregistrează în structura "Capital subscris vărsat" suma de 40 u.m. încasată de la asociați.

*Analiza operațiunii*: În urma aceste operații economice singulare sporește elementul de pasiv "Capital subscris vărsat" cu suma de 40 u.m. concomitent cu reducerea elementului pasiv "Capital subscris nevărsat" cu suma de 40 u.m. (vezi fig.nr.4, operațiunea nr.2).

*Operația economică nr.*3. Conform extraselor de cont, se înregistrează încasarea unui credit bancar pe termen de 2 ani în sumă de 50 u.m..

*Analiza operațiunii.* În urma acestei operațiuni economice singulare sporește elementul de activ. "Conturi la bănci în lei" cu 50 u.m. concomitent cu creșterea elementului de pasiv "Credite bancare pe termen lung și mediu" cu 50 u.m. (vezi figura nr.4 operațiunea nr.3).

*Operația economică nr.*4. Conform extraselor de cont, se înregistrează rambursarea creditului bancar pe termen scurt în sumă de 15 u.m..

*Analiza operațiunii.* În urma acestei operațiuni economice singulare se reduce elementul de activ "Conturi la bănci în lei" cu 15 u.m., concomitent cu reducerea elementului de pasiv "Credite bancare pe termen scurt" cu 15 u.m. (vezi figura nr.4, operațiunea nr.4).

*Grupul de operațiuni nr.*5. Se înregistrează efectul de comerț primit de la clientul "C" în sumă de 12 u.m. în contul creanței ajunsă la încasarea de lei 10 u.m..

*Analiza grupului de operațiuni.* În urma acestui grup de operațiuni economice inseparabil sporește elementul de activ "Efecte de primit" cu 12 u.m., se reduce elementul de activ "Clienți" cu 10 u.m. concomitent cu sporirea elementului de pasiv "Venituri înregistrate în avans" cu 2 u.m. (vezi figura nr.4, Grupul de operațiuni nr.5).

Scanned with OKEN Scanner

*Grupul de operaţiuni nr.*6. Se înregistrează scăderea din gestiunea a unui mijloc fix cu valoarea de intrare de 10 u.m. şi amortizarea înregistrată până în momentul cedării de 6 u.m..

*Analiza grupului de operaţiuni.* În urma acestui grup de operaţiuni inseparabil elementul de activ "Mijloace fixe" se reduce cu 10 u.m.; elementul de activ "Cheltuieli privind activele cedate" sporeşte cu 4 u.m. concomitent cu reducerea elementului de pasiv "Amortizarea imobilizărilor corporale" cu 6 u.m. (vezi figura nr.4, grupul de operaţiuni nr.6).

*Grup de operaţiuni nr.*7. Se emite în favoarea Furnizorului F un efect comercial pentru suma de 18 u.m. în contul datoriei faţă de acesta, ajunsă la scadenţă, de 15 u.m..

*Analiza grupului de operaţiuni.* În urma acestui grup de operaţiuni inseparabil, elementul de pasiv "Efecte de plătit" sporeşte cu 18 u.m.; elementul de pasiv "Furnizori" se reduce cu 15 u.m. concomitent cu sporirea elementului de activ. "Cheltuieli înregistrate în avans" cu 3 u.m. (vezi figura nr.4, grupul de operaţiuni nr.7).

*Grupul de operaţiuni nr.8.* Conform statelor de plată a salariilor, se înregistrează reţinerile de 33,85 u.m. reprezentând: avansuri acordate personalului 20 u.m.; contribuţia personalului pentru pensia suplimentară 2,250 u.m.; contribuţia personalului la fondul de şomaj creşte cu 0,450 u.m.; impozitul pe salarii 8 u.m. contribuţia personalului pentru asigurările sociale de sănătate 3,15 u.m.

*Analiza grupului de operaţiuni.* În urma acestui grup de operaţiuni inseparabil, elementul de pasiv "Impozitul pe salarii" creşte cu 8 u.m., elementul de pasiv "Contribuţia personalului la pensia suplimentară" creşte cu 2,250 u.m. elementul de pasiv "Contribuţia personalului la fondul de şomaj" creşte cu 0,450 u.m.şi elementul de pasiv"Contribuţia personalului pentru asigurările sociale de sănătate sporeşte cu 3,15 u.m. concomitent cu reducerea elementului de activ "Avansuri acordate personalului" cu 20u.m. şi cu reducrea elementului de pasiv Personal-remuneraţii datorate cu 33,85 u.m. (vezi figura nr.4, grupul de operaţiuni nr.8).

Scanned with OKEN Scanner

Fig.4

Activ

| 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Nr. crt. | Denumirea elementului | Suma |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 1. | Terenuri | 20 |
| 240 | 250 | 250-10 =240 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 2. | Mijloace fixe | 250 |
| 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 3. | Materiale consumabile | 15 |
| 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 4. | Obiecte de inventar | 25 |
| 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 5. | Mărfuri | 250 |
| 40 | 40 | 40 | 40-10 =30 | 40 | 40 | 40 | 40 | 6. | Clienți | 40 |
| 15 | 15 | 15 | 15+ 12= 27 | 15 | 15 | 15 | 15 | 7. | Efecte de primit | 15 |
| 20-20 =0 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 8. | Avansuri acordate personalului | 20 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 40-40 =0 | 9. | Decontări cu asociații privind capitalul | 40 |
| 60 | 60 | 60 | 60 | 150-15= 135 | 100+ 50= 150 | 100 | 60+ 40= 100 | 10. | Conturi la bănci în lei | 60 |
| 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 11. | Casa în lei | 15 |
| 3 | 0+3 =3 | - | - | - | - | - | - | 12. | Cheltuieli înregistrate în avans | - |
| 4 | - | 0+4 =4 | - | - | - | - | - | 13. | Cheltuieli privind cedarea activelor | - |
| 764 | 784 | 781 | 787 | 785 | 800 | 750 | 750 | | *Total ACTIV* | 750 |

Pasiv

| Nr. crt. | Denumirea elementului | Suma | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. | Capital social subscris nevărsat | 40 | 40 | 40-40=0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | |
| 2. | Capital social subscris vărsat | 460 | 460 | 460+ 40= 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| 3. | Rezerve legale | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 |
| 4. | Profit | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
| 5. | Amortizarea imobilizărilor corporale | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50-6 =44 | 44 | 44 |
| 6. | Uzura obiectelor de inventar | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 7. | Furnizori | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50-15 =35 | 35 |
| 8. | Efecte de plătit | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10+ 18 =28 | 28 |
| 9. | Personal-remunerații datorate | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45-28 =17 |
| 10. | Credite bancare pe | 15 | 15 | 15 | 15 | 15-15 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | termen scurt | | | | | = 0 | | | | |
| 11. | Credite bancare pe termen lung | - | 0 | 0 | 0+50 =50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| 12. | Venituri înregistrate în avans | - | - | - | - | - | 0+2 =2 | 2 | | |
| 13. | Impozit pe salarii | - | - | - | - | - | - | - | | 0+8 =8 |
| 14. | Contrib. personal. pensie suplim. | | | | | | | | | +1,35 |
| 15. | Contrib. pers. somaj | | | | | | | | | 0+ 0,45 |
| 16. | Contrib.pers.la asig.soc.de sănătate | | | | | | | | | 0 + 3,15 |
| | *Total PASIV* | 750 | 750 | 750 | 800 | 785 | 787 | 781 | 784 | 764 |

## 1.8. Sistemul de calcul contabil digrafic – a doua treaptă în metoda contabilității.

Dacă încercăm să trecem de pe planul gândirii teoretice pe cel al tehnicii contabile – limitându-ne la prima treaptă a metodei contabilității – ne convingem că este foarte greu, iar în condițiile calculului și înregistrărilor manuale imposibil, ca după fiecare operație să întocmim un nou bilanț. Pe de altă parte, cunoașterea evoluției în timp a fiecărui element de activ ori de pasiv, a sporirilor și a reducerilor suferite, presupune calcule complementare celor realizate prin succesiunea de bilanțuri. În aceste condiții nu ne putem opri la "reprezentarea cifrică a mișcărilor de valori ca un bilanț mobil" ci demersul cognitiv trebuie reluat pe un plan superior.

În urma influenței unor operații singulare sau a unui grup de operații inseparabile, am văzut că se modifică numai unele elemente din bilanț. Comparându-le cu posturile de activ și de pasiv care rămân neschimbate, numărul lor este mult mai mic. Pornind de la această constatare, cercetarea printr-o succesiune de bilanțuri, a universului materiei contabile de reflectat este înlocuită cu un sistem de calcule care se fac în mod distinct asupra situației și a evoluției în timp a fiecărui post (element) de bilanț. Acestea sunt *conturile*. Pentru a fi în măsură, ca pornind de la aceste calcule parțiale să refacem – ori de câte ori dorim – imaginea întregului perimetru contabil într-un nou bilanț trebuie să avem o serie distinctă de conturi, care să urmărească elementele de activ și a doua serie de conturi rezervată elementelor de pasiv. Ajungem astfel la un sistem de conturi. Procesul de cunoaștere care se realizează prin folosirea acestui sistem de conturi formează conținutul treptei a doua a metodei contabilității - sistemului de calcul contabil digrafic.

Scanned with OKEN Scanner

*Contul. Definiție, structură, formă, tehnică.* Contul este conceput pentru a asigura cunoașterea situației și evoluției unui element de activ ori a unui element de pasiv definit prin titlul său. În acest sens, într-un cont se grupează toate sporirile și reducerile care afectează acea categorie de valori pe care o reflectă. Dacă avem în vedere întregul sistem de conturi, atunci putem afirma că prin el se realizează *clasarea coerentă* a întregului grup de fapte și de fenomene de care se ocupă contabilitatea. Orice element de activ ori de pasiv poate suferi modificări în două sensuri: sporire (+) și reducere (-). Contul realizează o *sistematizare* a acestor modificări separând sporirile de reduceri. De aceea contul va avea o formă adecvată acestei sistematizări.

În afara celor două funcții (de clasare coerentă și de sistematizare) contul este conceput, prin excelență, ca un *mijloc de calcul*. În el se exprimă, în etalon bănesc și uneori și în alte etaloane, existentul inițial și se fac calcule asupra nivelului sporirilor, al reducerilor și al existentului final. Relatând istoria grupată sub titlul său, contul îndeplinește și o importantă *funcție de analiză*, la care se adaugă și aceea de *control*. Fiind un mijloc de calcul suplu, contul poate fi folosit și pentru reflectarea situației și evoluției altor categorii de valori care nu aparțin activului și pasivului.

În concluzie, *contul poate fi definit ca un mijloc de consemnare, de calcul și de cunoaștere a situației și modificărilor succesive ale unei anumite categorii de valori a cărei natură economico-juridică este în prealabil definită.*

Structura, forma și tehnica contului – inclusiv regulile de funcționare – sunt stabilite pentru conturile destinate a reflecta părți de substanță de activ și respectiv de pasiv. În cazul celorlalte conturi se aplică un raționament sau altul, prin analogie cu cel fixat conturilor de activ sau de pasiv. De aceea, într-o primă etapă, referirea la aceste conturi poate lipsi.

Pentru identificarea elementului de activ ori de pasiv a cărui evoluție formează obiectul reflectării, fiecare cont are un *titlu*. În fixarea lui se ține seama de denumirea categoriei de valori a cărei existență și mișcare o determină. În România, Ministerul Finanțelor emite câte un plan de conturi general pentru agenții economici și respectiv pentru instituțiile publice precum și normele metodologice pentru utilizarea acestora. Planul de conturi precum și normele metodologice pentru utilizarea acestora destinate activității bancare și elaborează de către Banca Națională a României și se supun aprobării Ministerului Finanțelor.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru a uşura înţelegerea naturii operaţiei consemnate şi pentru a identifica modul cum s-a luat ştiinţă de aceasta, în structura contului găsim o parte rezervată descrierii operaţiunii (Explicaţia). Atunci când nu se rezervă o secţiune distinctă pentru a marca documentul justificativ (fel, nr., data) în cadrul părţii rezervată descrierii operaţiunii se menţionează şi documentul justificativ.

Pentru a consemna în cont sporirile şi reducerile înregistrate de categoria respectivă de valori, acesta va avea rezervate pentru sume cel puţin două coloane: una dintre ele este rezervată sporirilor, cea de a doua reducerilor. Existentul iniţial, care în cont poartă denumirea de sold iniţial are aceeaşi natură cu sporirile şi va putea fi înscris în aceeaşi coloană cu acestea. Existentul final, care în cont poartă denumirea de sold final are aceeaşi natură cu reducerile şi va putea figura alături de acestea. Cele două părţi, cu naturi diferite, poartă numele de "Debit" şi "Credit". În forma grafică, debitul se plasează de regulă în partea stângă a contului iar creditul în partea dreaptă. Cele două noţiuni "Debit" şi "Credit" sunt denumiri convenţionale, menţinute în doctrina contabilă din trecutul îndepărtat, când contul era privit ca un mijloc de a evidenţia socoteli numai între persoane. Cele două expresii s-au păstrat in vocabularul disciplinei si mai departe.

Părţile contului pot fi aşezate pe aceeaşi pagină a registrului sau pot fi puse faţă în faţă pe două pagini ("in-folio"). Contul poate avea şi o formă în care debitul să nu fie aşezat faţă în faţă cu creditul, sumele debitoare, creditoare şi soldul să fie trecute în coloane vecine în partea dreaptă a contului. Iată forma unui asemenea cont:

Contul

| Data 1999 | Documentul | | Explicaţia | Simbol cont corespondent | Debit | Credit | Simbol D/C | Pagina Sold |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Fel | Nr. | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

Dacă urmărim oglindirea unei categorii de mijloace şi în etalon natural, în contabilitatea analitică se utilizează o formă adecvată de cont:

Scanned with OKEN Scanner

| Denumirea materialului produs, marfă | | | | | | | Unitatea de măsură<br>Preț prestabilit | | | Nr. codului (simbol intern) | Magazia<br>Pagina |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Data 1999 | Documentul | | Cantitatea | | | Pret unitar mediu | Valoarea | | | Simbol cont cores-pondent | Pag. din jurnal |
| | Fel | Nr. | Intrată | Ieşită | Stoc | | Debit | Credit | Sold | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |

Pentru aplicații demonstrative putem folosi forma abreviată a contului, astfel:

Debit — Denumirea contului — Credit

*A debita* un cont înseamnă a trece o suma de bani în debitul lui. A *credita* un cont înseamnă a trece o sumă de bani în creditul lui. Debitarea unui cont se face prin creditarea altui cont sau al mai multor conturi. Un cont se creditează prin debitul unui cont sau al mai multor conturi. Sumele înregistrează în debit sunt sume debitoare, iar cele trecute în credit sunt sume creditoare. Diferența dintre totalul debitului și totalul creditului se numește *sold* și are natura părții mai mică a contului. Contul se soldează sau este balansat atunci când cele două părți ale lui stau în echilibru, totalul sumelor debitoare fiind egal cu totalul sumelor creditoare. Totalul sporirilor și respectiv al reducerilor suferite de o anumită categorie de valori într-o perioadă determinată poartă numele de *rulaj*. El este debitor sau creditor în funcție de partea contului care a înregistrat modificările respective.

2) *Reguli de funcționare a conturilor*. Concepând contul cu două părți distincte pentru a putea sistematiza sporirile și, respectiv reducerile s-a creat premiza teoretică pentru două reguli distincte de funcționare a conturilor. Conform uneia din reguli, debitul va primi soldul inițial și sporirile iar creditul va consemna reducerile și soldul final. După o a doua regulă de funcționare în debit se vor înscrie reducerile și soldul final iar în credit soldul inițial și sporirile. Cele două reguli de funcționare vor arăta astfel:

| Debit | Regula nr. I | Credit |
|---|---|---|
| Sold inițial<br>Sporiri | | Reduceri<br>Sold final |

| Debit | Regula nr. II | Credit |
|---|---|---|
| | | Sold inițial<br>Sporiri |
| Reduceri<br>Sold final | | |

*La întrebarea dacă sistemul de calcul contabil digrafic are nevoie de ambele reguli de funcționare* răspunsul este afirmativ. Și iată, în principal de ce: operând cu ambele reguli de funcționare a conturilor.

Scanned with OKEN Scanner

rezervând una din ele pentru cunoaşterea elementelor de activ şi alta pentru elementele de pasiv, se creează posibilitatea de a separa existenţele de activ de cele de pasiv, întrucât acestea apar în conturi în părţi diferite.

Egalitatea din bilanţ Activ = Pasiv se păstrează sub forma:

Solduri iniţiale debitoare = Solduri iniţiale creditoare

Faptul că prima regulă de funcţionare se aplică seriei de conturi care reflectă elementele de activ, iar a doua regulă celor care oglindesc elementele de pasiv a fost generalizat prin practică, transformîndu-se într-o convenţie. Pe de alta parte, prin fixarea unor reguli de funcţionare diferite pentru seria de conturi care urmăresc elementele de activ faţă de seria de conturi care reflectă elementele de pasiv se creează posibilitatea reprezentării legăturilor dintre conturi în cazul mişcărilor opuse, la fel ca şi în cazul mişcărilor permutative, ca legături între părţile conturilor (DEBIT = CREDIT). Se crează astfel baza unui control intern al prelucrării. În fine, aplicarea unor reguli distincte de funcţionare creează posibilitatea distingerii formale prin conturi a existenţelor finale ale elementelor de activ de cele ale elementelor de pasiv. Revenirea la bilanţ este deci posibilă oricând.

*În concluzie*, conturile de activ funcţionează după regula potrivit căreia în *debit* se înscriu soldul iniţial şi sporirile iar în *credit* reducerile şi soldul final. Conturile de pasiv funcţionează după regula potrivit căreia în *credit* se înscriu soldul iniţial şi sporirile iar în *debit* reducerile şi soldul final.

*Corespondenţa conturilor.* Pe planul treptei a doua a metodei contabilităţii, legăturile dintre elementele bilanţului, apărute ca urmare a operaţiilor economice, vor îmbrăca forma unor raporturi între conturi. În consecinţă, între conturile chemate în funcţiune sunt posibile patru tipuri de legături fundamentale şi patru tipuri de legături derivate.

*Legătura reciprocă stabilită între conturi ca urmare a influenţei operaţiei analizate poartă numele de corespondenţa conturilor.* Conturile legate între ele sunt conturi corespondente.

Regulile de funcţionare distincte stabilite pentru seria conturilor de pasiv fac ca întotdeauna legătura între conturi să se manifeste ca o legătură între DEBITUL unui cont sau mai multor conturi şi CREDITUL unui cont sau mai multor conturi, astfel încât sumele consemnate în debit să fie întotdeauna egale cu cele consemnate în credit.

Pentru a marca, dintre conturile corespondente, care anume se debitează şi care se creditează s-au folosit, de a lungul timpului modalităţi

Scanned with OKEN Scanner

diferite. Acum 500 de ani, şi mult timp după aceea erau în uz două expresii :"Prin" şi "La". "Prin" aşezat în faţa unui cont indica debitarea acestuia. Dacă în faţa contului era aşezată expresia "La" înseamnă că acel cont se creditează*. În folosirea celor două expresii se simte influenţa personificării conturilor.

Locul expresiei *La* poate fi luat de semnul "=" (egal). În calculul contabil digrafic semnul "=" aşezat între conturile debitoare şi conturile corespondente creditoare are două semnificaţii. Una se referă la faptul că întotdeauna contul înscris în stânga semnului " = " este contul debitor iar contul înscris în dreapta semnului " = " este contul creditor. Cea de a doua semnificaţie se referă la faptul că întotdeauna sumele înscrise în conturile debitate (din stânga semnului "=" sunt egale cu sumele înscrise în conturile creditate (din dreapta semnului egal).

Modificările din cele patru tipuri de egalităţi bilanţiere fundamentale se vor reflecta, în mod corespunzător, prin *patru egalităţi contabile fundamentale*, astfel:

Egalitatea bilanţieră ⟶ Egalitatea contabilă

(1) A + x – x = P => + **A** = - **A** |x|x|

↳ sporirea înregistrată în debitul unui cont de Activ este egală cu reducerea consemnată în creditul altui cont de Activ.

(2) A = P +x – x => - **P** = + **P** |x|x|

↳ reducerea înregistrată în debitul unui cont de Pasiv este egală cu sporirea consemnată în creditul altui cont de Pasiv.

(3) A + x = P + x => + **A** = + **P** |x|x|

↳ sporirea înregistrată în debitul unui cont de Activ este egală cu sporirea consemnată în creditul unui cont de Pasiv;

(4) A – x = P – x => - **P** = - **A** |x|x|

↳ reducerea înregistrată în debitul unui cont de Pasiv este egală cu reducerea consemnată în creditul unui cont de Activ.

Extinzând raţionamentul şi asupra modificărilor reflectate de egalităţile bilanţiere derivate ajungem la patru tipuri de *egalităţi contabile derivate*, după cum urmează:

Egalităţi bilanţiere => Egalităţi contabile

---

* "Prin Per – afirma Luca Pacolo – se arată intodeauna debitorul, unul sai mai mulţi, câţi sunt; prin A se arată creditorul, unul sau mai mulţi, câţi sunt" (cf.Luca Paciolo, Tratat de contabilitate in partidă dublă. Versiunea românească de prof.univ.dr.D.Rusu si prof.univ.dr.Ştefan Cuciureanu, Iaşi, Ed.Junimea", 1981, p.114

Scanned with OKEN Scanner

$$A + X - x'' = P + x' \Rightarrow +A = \begin{bmatrix} -A \\ +P \end{bmatrix}$$

Sporirea înregistrată în debitul unui cont de Activ este egală cu reducerea consemnată în creditul altui cont de Activ şi sporirea din creditul unui cont de Pasiv.

$$A - X + x' = P - x'' \Rightarrow \begin{bmatrix} -P \\ +A \end{bmatrix} = -A$$

Reducerea înregistrată în debitul unui cont de Pasiv şi sporirea din debitul unui cont de Activ este egală cu reducerea consemnată în creditul altui cont de Activ.

$$A + x' = P + X - x'' \Rightarrow \begin{bmatrix} -P \\ +A \end{bmatrix} = +P$$

Sporirea înregistrată în debitul unui cont de Activ şi reducerea din debitul unui cont de Pasiv este egală cu sporirea consemnată în creditul altui cont de Pasiv

$$A - x'' = P - X + x' \Rightarrow -P = \begin{bmatrix} -A \\ +P \end{bmatrix}$$

Reducerea înregistrată în debitul unui cont de Pasiv este egală cu reducerea consemnată în creditul unui cont de Activ şi sporirea din creditul altui cont de Pasiv.

Unde cu ***A*** s-a notat contul de Activ, cu ***P*** contul de Pasiv, cu "+" şi " – " sensul modificării (sporire, respectiv, reducere). Cele două coloane finale în care este înscrisă mărimea modificării sunt rezervate astfel: prima coloană conturilor debitoare, secunda conturilor creditoare.

Înregistrarea simultană şi la acelaşi nivel a unei operaţii singulare sau a unui grup de operaţii inseparabile, după caz, fie în debitul unui cont sau unor mai multor conturi şi creditul altui cont sau mai multor conturi poartă denumirea de *înregistrare dublă.*

*Analiza contabilă în vederea stabilirii corespondenţei conturilor.* Varietatea cauzelor economice, juridice, administrative, naturale etc. explică marea diversitatea a operaţiilor singulare şi a grupurilor de operaţii inseparabile care se cuprind în sfera de studiu a contabilităţii. Contactul cercetătorului cu aceste operaţii este în majoritatea cazurilor, mijlocit de un act scris (document primar, purtător primar de informaţii, document justificativ) în care se consemnează faptul contabil care a avut loc. Pentru realizarea cunoaşterii în contabilitate, fiecare document justificativ se cercetează pentru a se identifica operaţia economică, financiară ori de altă

Scanned with OKEN Scanner

natură, care este reflectată prin intermediul lui, după care fiecare operație este supusă *analizei contabile*.

*Analiza contabilă este un demers logic prin care se cercetează fiecare operație în parte cu scopul de a se determina toate elementele necesare în vederea precizării conturilor corespondente debitoare și creditoare.*

Urmând o succesiune logică, analiza contabilă caută răspuns la următoarele întrebări:

- care anume elemente se modifică în urma unei operații singulare sau a unui grup de operații inseparabile și dintre elementele în cauză care aparțin Activului și care aparțin Pasivului?
- ce conturi trebuie să intervină pentru a înregistra mișcările respective și din care serie de conturi fac parte fiecare cont?
- în care elemente de Activ și de Pasiv se produc sporiri și în care reduceri?

Din răspunsurile la aceste trei întrebări se reține acele elemente care sunt necesare pentru elaborarea unui silogism prin care se ajunge la partea contului în drept a primi modificarea. Aceste elemente sunt:

- conturile care intră în funcțiune;
- sensul modificării: sporire ori reducere;
- caracterul conturilor: conturi de Activ sau conturi de Pasiv;

După care, în baza regulilor de funcționare a conturilor se deduce:

- pe care parte a contului se face înregistrarea

*Iată un model de analiză contabilă:*

*Operația nr.1.* În baza extrasului de cont se înregistrează încasarea c/val. facturii nr.1000 de la Clientul C, lei 30000000 lei. Răspunsurile la fiecare din cele trei întrebări prin care se dimensionează demersul în planul analizei contabile sunt:

(R1). În urma acestei operațiuni economice singulare se modifică elementul de Activ "Conturi la bănci în lei" concomitent cu modificarea elementului de activ "Clienți".

(R2) Pentru a reflecta mișcările din elementul de Activ "Conturi la bănci în lei" trebuie să intervină contul de Activ 5121 "Conturi la bănci în lei", pentru a reflecta mișcărilor din elementul de Activ "Clienți" trebuie să intre în funcțiune contul de Activ 411 "Clienți".

(R3) În elementul de Activ "Conturi la bănci în lei" se produce o sporire, în elementul de Activ "Clienți" are loc o reducere.

Scanned with OKEN Scanner

Elementele pe care le retinem din analiză sunt:
conturile care intră în funcțiune: 5121; 411
sensul modificării + -
caracterul conturilor Activ Activ

După care, în baza regulii de funcționare a conturilor de activ se stabilește: întrucât la conturile de Activ sporurile se înregistrează în debit, contul 5121 "Conturi la bănci în lei"va trebui debitat. Pentru că la conturile de Activ reducerile se înregistrează în credit, contul "Clienți" va trebui creditat.

Deci, corespondența va fi: Conturi la bănci în lei = Clienți

*Articolul contabil* Rezultatul operației de analiză contabilă se concretizează într-un articol contabil. În forma lui completă el cuprinde toate elementele care prezintă interes în contabilitate în legătură cu operația analizată și anume: a) data; b) titlul articolului; c) explicația; d) sumele de bani;

*Data articolului* În această parte a articolului contabil se precizează data (anul, luna ziua) când se face înregistrarea, care trebuie să coincidă cu ziua în care are loc efectiv operația.

*Titlul articolului* este format din simbolul sau denumirea contului ori conturilor debitoare și cea a contului sau conturilor creditoare. Această legătură poate fi marcată cu semnul " = " așezat între contul sau conturile debitoare și contul sau conturile creditoare. Titlul articolului este denumit uneori și "formulă contabilă". Dacă avem în vedere numărul conturilor corespondente din care este format articolul contabil atunci putem vorbi de: articole contabile simple, articole contabile compuse și articole contabile mixte sau complexe. *Articolul contabile simplu* este acela în care titlul articolului este fomat dintr-un singur cont debitor și un singur cont creditor. *Articolul contabil compus are titlul* format fie dintr-un singur cont debitor și două sau mai multe conturi creditoare, fie din două sau mai multe conturi debitoare și un singur cont creditor. *Articolul contabil complex sau mixt* are titlul articolului format din două sau mai multe conturi debitoare și două sau mai multe conturi creditoare.

*Explicația* este acea parte a articolului contabil în care se redă, prin cuvinte, în mod concis, operația analizată. Se consideră că o explicație este completă dacă conține toate elementele pentru a se putea repeta procesul de analiză contabilă. În cadrul ei se va menționa și documentul justificativ (fel, număr, dată) în care este consemnată operația reflectată. Pentru operațiunile care nu au la bază documente justificative se

Scanned with OKEN Scanner

întocmesc note de contabilitate. Mențiunile referitoare la documentul justificativ se pot constitui și într-o parte distinctă a articolului.

*Sume.* În afara textului explicativ, sumele se înscriu și distinct, în coloanele special rezervate, în dreptul conturilor în care urmează a se sistematiza.

*Înregistrarea cronologică.* Articolele contabile apar înscrise în ordinea calendaristică la care s-au efectuat operațiile reflectate de ele într-un registru care poartă numele de "jurnal". În România, registrul – jurnal este un document contabil obligatoriu cu regim de înregistrare la organele fiscale în care se înregistrează zilnic, în mod cronologic, operație cu operație, fără spații libere, toate modificările patrimoniului unității. Operațiile de aceeași natură, realizate în același loc de activitate (atelier, secție etc.) și în cursul aceleași zile, pot fi recapitulate într-un document centralizator. El se prezintă în două variante: cu 8 coloane și cu 10 coloane. Modelul cu 10 coloane diferă față de cel cu 8 coloane prin faptul că rezervă pentru "sume" patru coloane: două pentru "sume parțiale" (debitoare și creditoare) și două pentru "sume totale" (debitoare și creditoare). Modelul cu 8 coloane se prezintă astfel:

| Nr. crt. | Data înregistrării | Documentul (felul, nr., data) | Explicații | Simbol conturi | | Sume | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Debitoare | Creditoare | Debitoare | Creditoare |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

În scopuri didactice se poate folosi următorul model de jurnal:

| 1. | cont debitor = Explicație | Data | cont creditor | suma debitoare | suma creditoare |
|---|---|---|---|---|---|

Pentru a marca începutul exercițiului financiar și în registrul cronologic, bilanțul inițial este supus unei operații de analiză contabilă în vederea descompunerii lui în conturi. Rezultatul acestei analize se concretizează fie în două articole compuse, formulate în jurnal, unul pentru deschiderea conturilor de activ, altul pentru deschiderea conturilor de pasiv; fie intr-un articol contabil complex sau mixt în care corespondența se stabilește între conturile de activ care se debitează cu soldul inițial si conturile de pasiv care se creditează cu soldul inițial. Atunci când se redactează articole compuse, contul corespondent folosit este 891 "Bilanț de deschidere". Spre deosebire de celelalte conturi, acesta este un mijloc auxiliar de calcul întrucât nu urmărește evoluția nici unei

Scanned with OKEN Scanner

categorii de valori, ci situaţia patrimoniului la început de exerciţiu. După consemnarea deschiderii conturilor de activ şi de pasiv, în jurnal se înscriu, în continuare, toate articolele contabile rezultate în urma analizei operaţiilor în cursul perioadei.

Jurnalul, în care Bilanţul de la care s-a plecat în demonstrarea esenţei "reprezentări cifrice a mişcărilor de valori" este descompus în conturi, iar tipurile de operaţiuni singulare şi tipurile de grupuri de operaţiuni economice inseparabile apar consemnate sub formă de articole contabile se prezintă astfel:

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | % = 891 | | - | 750.000 | |
| | 211 | | 20.000 | | |
| | 212 | | 250.000 | | |
| | 301 | | 15.000 | | |
| | 321 | | 25.000 | | |
| | 371 | | 250.000 | | |
| | 411 | | 40.000 | | |
| | 413 | | 15.000 | | |
| | 425 | | 20.000 | | |
| | 456 | | 40.000 | | |
| | 5121 | | 60.000 | | |
| | 5311 | | 15.000 | | |
| | *Înregistrat, descompunerea Activului în conturi* | | | | |
| 2 | 891 = % | | 750.000 | - | |
| | | 1011 | | 40.000 | |
| | | 1012 | | 460.000 | |
| | | 1061 | | 45.000 | |
| | | 121 | | 25.000 | |
| | | 281 | | 50.000 | |
| | | 322 | | 10.000 | |
| | | 401 | | 50.000 | |
| | | 403 | | 10.000 | |
| | | 421 | | 45.000 | |
| | | 5191 | | 15.000 | |
| | *Înregistrat, descompunerea Pasivului în conturi* | | | | |
| 3 | 5121 = 456 | | 40.000 | 40.000 | $+A = -A +$ |
| | *Înregistrat, conform extrasului de cont, încasarea de la asociaţi a sumei de 40.000 u.m. reprezentînd aportul subscris şi nevărsat.* | | | | |
| 4 | 1011 = 1012 | | 40.000 | 40.000 | $-P = +P$ |
| | *Se consemnează trecerea la rezerve a rezultatului reportat, conform hotărîrii A.G.A.* | | | | |
| 5 | 5121 = 1621 | | 50.000 | 50.000 | $+A = +P$ |
| | *Înregistrat, conform extrasului de cont, încasarea unui credit bancar pe termen lung de 50.000 u.m.* | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 6 | 5191 = 5121 | | 15.000 | 15.000 | $-P = -A$ |
| | *Înregistrat, conform extrasului de cont, rambursarea creditului bancar pe termen scurt de 15.000 u.m.* | | | | |
| 7 | 413 = % | | 12.000 | - | $+A = \begin{bmatrix} -A \\ +P \end{bmatrix}$ |
| A | 411 | | | 10.000 | |
| P | 472 | | | 2.000 | |
| | *Se înregistrează biletul la ordin în sumă de 12.000 u.m., primit de la clientul C în contul creanței ajunsă la termenul de încasare de 10.000 u.m.* | | | | |
| 8 | % = 212 | | - | 10.000 | |
| A | 6721 | | 4.000 | | |
| P | 281 | | 6.000 | | $\begin{bmatrix} +A \\ -P \end{bmatrix} = -A$ |
| | *Înregistrat, conform procesului verbal de scoatere din funcțiune a mijloacelor fixe, scăderea din gestiune a unui mijloc fix cu valoare de intrare de 10.000 u.m. și o amortizare calculată pînă la data casării de 6.000 u.m.* | | | | |
| 9 | % = 403 | | - | 18.000 | $\begin{bmatrix} +A \\ -P \end{bmatrix} = +P$ |
| A | 471 | | 3.000 | | |
| P | 401 | | 15.000 | | |
| | *Înregistrat biletul la ordin emis în favoarea furnizorului F cu scadența peste o lună, pentru suma de 18.000 u.m., în contul unei datorii de 15.000 u.m.* | | | | |
| 10 | 421 = % | | 33.850 | - | $-P = \begin{bmatrix} -A \\ +P \end{bmatrix}$ |
| A | 425 | | | 20.000 | |
| | 4312 | | | 2.250 | |
| | 4372 | | | 450 | |
| | 444 | | | 8.000 | |
| | 4312/analitic distinct | | | 3.150 | |
| | *Înregistrat reținerile efectuate pe statul de plată al salariilor de 23.850 u.m. reprezentînd avans chenzinal 20.000 u.m., contribuția personalului la pensia suplimentară 2.250 u.m., contribuția personalului la fondul de șomaj 450 u.m. și impozit pe salarii 8.000.000u.m., contribuția personalului la asigurările sociale de sănătate 2150.* | | | | |
| TOTAL RULAJ | | | 218.850 | 218.850 | |

*Înregistrarea sistematică.* Din jurnal nu se poate cunoaște, în mod nemijlocit, evoluția elementului de activ ori a elementului de pasiv care ne interesează și care a suferit modificări în cursul perioadei. Pentru a se realiza această cunoaștere, fiecărui cont pus în funcțiune i se deschide o partidă a sa în care se colectează în debit și respectiv în credit toate mișcările ce privesc acel cont și care apar dispersate în diverse articole contabile în jurnal. Totalitatea acestor partizi formează registrul sistematic

al contabilității, cunoscut cel mai adesea sub numele de "Cartea-mare" sau "Maestru-principal". După sistematizarea, pentru fiecare cont în parte, a soldului inițial, a sporirilor și a reducerilor suferite în cursul perioadei putem, prin prelucrare, să determinăm și alte mărimi, cum ar fi: rulajul debitor, rulajul creditor, totalul sumelor debitoare, totalul sumelor creditoare, soldul final. Dacă avem în vedere înregistrările în jurnal, un extras din Cartea mare, în formă abreviată care se referă la primele trei conturi de Activ și respectiv Pasiv puse în funcțiune se prezintă astfel:

| D | 1011 | C |
|---|---|---|
| [1012] | 40.000 | 40.000 Sic |
| Rd. | 40.000 | Ø Rc |
| Tsd | 40.000 | 40.000 Tsc |
| Sfc | Ø | |

| D | 1012 | C |
|---|---|---|
| | | 460.000 Sic |
| | | 40.000 [1011] |
| Rd. | Ø | 40.000 Rc |
| Tsd | Ø | 500.000 Tsc |
| Sfc | 500.000 | |

| D | 1061 | C |
|---|---|---|
| | | 45.000 Sic |
| Rd. | Ø | Ø Rc |
| Tsd | Ø | 45.000 Tsc |
| Sfc | 45.000 | |

| D | 211 | C |
|---|---|---|
| Sid | 20.000 | |
| Rd. | Ø | Ø Rc |
| Tsd | 20.000 | Ø Tsc |
| | | 20.000 Sfd |

| D | 212 | C |
|---|---|---|
| Sid | 250.000 | 4.000 [6721] |
| | | 6.000 [281] |
| Rd. | Ø | 10.000 Rc |
| Tsd | 250.000 | 10.000 Tsc |
| | | 240.000 Sfd |

| D | 301 | C |
|---|---|---|
| Sid | 15.000 | |
| Rd. | Ø | Ø Rc |
| Tsd | 15.000 | Ø Tsc |
| | | 15.000 Sfd |

*Feluri de conturi. Conturi sinetice și conturi analitice.* Procesul de cunoaștere presupune ridicarea de la singular, prin particular, la general și înțelegerea singularului în lumina generalului și a particularului. În contabilitate mijlocul principal pentru realizarea acestui demers îl reprezintă contul. Contul poate servi, pentru reflectarea unei clase alcătuită din mulțimea elementelor de activ ori de pasiv cu aceleași note esențiale sau pentru a oglindi situația și evoluția unei submulțimi a unei asemenea

Scanned with OKEN Scanner

clase şi a unei subdiviziuni a acesteia din urmă până se ajunge la specia infimă, adică ultima specie în ordinea determinării, care nu subordonează alte specii ci se referă numai la indivizi. Pentru cunoaşterea maselor patrimoniale în determinarea lor de clase ori subclase avem conturile sintetice de gradul I (simbolizate în Planul de conturi general al agenţilor economici cu un simbol alcătuit din 3 cifre) ori gradul II (simbolizate în Planul de conturi general al agenţilor economici cu un simbol alcătuit din 4 cifre). Pentru cunoaşterea maselor patrimoniale subordonate acestora până la specia infimă avem conturile analitice. Ele reflectă din treaptă în treaptă speciile unui gen, până la specia infimă. Atunci când obiectul contului analitic îl formează o mulţime de mijloace, în determinările ei de specie infimă, exprimarea valorică se poate completa cu exprimarea cantitativă în etalon natural sau natural-convenţional. Contul analitic funcţionează după aceeaşi regulă ca şi contul sintetic al cărui speţă este. Atunci când exprimarea se face în bani, raportul între contul sintetic şi conturile analitice, de pe aceeaşi treaptă de determinare subordonate lui este ca de la întreg la părţi. Suma părţilor trebuie să fie egală cu întregul pentru fiecare din mărimile reflectate prin cont (sold iniţial, mişcări debitoare, mişcări creditoare, total sume debitoare, total sume creditoare, sold final). Centralizând cele mai semnificative date din conturile analitice aflate pe aceeaşi treaptă de determinare se obţine o sinteză la nivel de cont sintetic care s-a obişnuit a se chema "Balanţă de verificare analitică". Modelul unei "Balante analitice a valorilor materiale" se poate prezenta astfel:

Balanţa analitică a valorilor materiale la data de .....

| Cod | Stoc iniţial | Cantitate | | Stoc final | Preţ unitar | Sold iniţial | Valoare | | Sold final |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Intrată | Ieşită | | | | Intrată | Ieşită | |
| | | | | | | | | | |

Atunci când conturile analitice se ţin numai în etalon monetar, modelele de conturi şi balanţa analitică de verificare se simplifică în mod corespunzător. Din cadrul lor lipsesc coloanele rezervate cantităţilor, unităţilor de măsură şi preţurilor unitare.

## 1.9. Calcule periodice de sinteză – a treia treaptă a metodei contabilităţii

În procesul de ridicare de la particular la general, gândirea contabilă nu se opreşte doar la ceea ce se realizează prin contul analitic şi contul sintetic ci concepe şi alte sinteze asupra grupului de fapte şi categoriilor de fenomene reflectate într-o primă etapă prin sistemul de

conturi. Sintezele la care facem referire pot privi o parte însemnată a universului materiei contabile sau universul în întregimea sa. *Noul spor de cunoaştere se realizează prin calculaţia rezultatelor, calculaţia costurilor, anexa - componentă a conturilor anuale, sistemul balanţelor de verificare, bilanţ.*

Privită în unitatea ei, metoda contabilităţii trebuie să cuprindă întreaga perspectivă dinamică şi acţiunea spre construcţii noi prin valorificarea experienţei trecutului şi prevederea viitorului curs al faptelor şi fenomenelor de domeniul contabilităţii. În acest sens, în metoda contabilităţii trebuie cuprinse atât *analiza comparativă cât şi calculul previzional.*

1. *Calculaţia rezultatelor* (Contul de profit şi pierdere) deşi se realizează în cadrul contabilităţii financiare, se sprijină şi pe mărimile furnizate acesteia de contabilitatea de gestiune (cu privire la costurile produselor şi serviciilor şi la costurile perioadei). Ceea ce se urmăreşte prin această sinteză este cunoaşterea imaginii fidele, clare şi complete a rezultatelor perioadei, rezultate degajate prin compararea, pentru aceeaşi perioadă de timp (luna, respectiv anul) a eforturilor (cheltuielilor) şi a efectelor (veniturilor). În contabilitatea financiară a agenţilor economici din România, servesc acestui scop clasele: 6 "Conturi de cheltuieli" şi 7 "Conturi de venituri" care permit ca prin agregare să se cunoască veniturile din exploatare; cheltuielile de exploatare; rezultatul din exploatare (profit ori pierdere); veniturile financiare, cheltuielile financiare; rezultatul financiar (profit ori pierdere) rezultatul curent (profit ori pierdere); veniturile excepţionale; cheltuielile excepţionale; rezultatul excepţional (profit ori pierdere); rezultatul total (profit ori pierdere); impozitul pe profit (dacă e cazul); rezultatul net (profit ori pierdere).

2. *Calculaţia costurilor.* Această sinteză a contabilităţii se realizează în cadrul contabilităţii de gestiune şi presupune la nivelul agenţilor economici din România o retratare a cheltuielilor de exploatare cu ajutorul conturilor din clasa 9 "Conturi de gestiune" a Planului de conturi general. Cu acest prilej se urmăreşte în principal o delimitare între *costurile produselor şi serviciilor* care vor tranzita conturile de stocuri din clasa 3 a contabilităţii financiare şi vor fi legate de vânzarea acestor produse sau servicii şi *costurile perioadei* (cheltuielile fixe rezultând din subactivitate, cheltuielile cu rebuturile, cheltuielile generale de administraţie, cheltuieli indirecte care nu se repartizează în costul produsului) şi care vor fi înregistrate în rezultatul exerciţiului în care au fost efectuate, fără a se stabili sau a se căuta vreo legătură cu vânzările şi celelalte venituri.

Scanned with OKEN Scanner

1. În calculația costurilor s-a cristalizat mai multe metode dintre care amintim: metoda globală, metoda pe comenzi, metoda pe faze, metoda "tarif-oră-mașină", metoda standard cost, metoda ABC, metoda "Just-in-time", metoda "direct costing" și mai multe metode de repartizare a cheltuielilor indirecte (metoda repatizării globale, metoda repartizării prin diviziune cu ajutorul cifrelor de echivalență, metoda suplimentării cu trei variante: varianta cu coeficient unic, varianta cu coeficienți multipli și varianta cu coeficienți selectivi). În demersul pe care îl presupune calculația contabilă a costurilor trebuie respectate regulile: delimitarea în timp a cheltuielilor de producție; separarea cheltuielilor de producție de consumațiunile neutre accidentale și cu caracter special; individualizarea cheltuielilor pe produs; inventarierea producției nefinite și delimitarea cheltuielilor aferente ei.

*Anexa* este gândită ca o sinteză, la nivelul unui exercițiu financiar, care urmărește obținerea unei "imagini fidele" clară și completă asupra situației financiare. Prin ea se completează informația înscrisă în bilanț și contul de "Profit și pierdere", privind: activele imobilizate; stocurile și producția în curs; creanțele și datoriile; provizioanele; determinarea rezultatului fiscal; repartizarea rezultatului exercițiului; informații suplimentare cu privire la metodele de evaluare aplicate pentru diferitele posturi din bilanț și contul de profit și pierdere, menționarea și justificarea cazurilor de modificare a acestora, precum și metodele utilizate pentru calculul amortismentelor și provizioanelor, menționarea motivelor pentru care unele posturi din bilanț și contul de profit și pierdere nu sunt comparabile de la un exercițiu la altul, alte informații pe care unitatea patrimonială le consideră semnificative cu privire la aprecierea modului de întocmire a bilanțului contabil pentru exercițiul închis.

*Balanțele de verificare sintetice* sunt sinteze ale contabilității prin care se centralizează cele mai semnificative date din sistemul de conturi și prin care se controlează prelucrarea completă a mișcărilor de valori din registrul cronologic (Jurnal) în registrul sistematic (Cartea mare) și prelucrarea logico-formală corectă a înregistrărilor. În funcție de natura datelor centralizate, avem mai multe tipuri de balanțe de verificare și anume: pe solduri finale; pe total sume și solduri finale; pe rulaj; cu patru egalități; cu cinci egalități și balanța de verificare "șah".

a) *Balanța de verificare pe solduri finale* centralizează din Cartea mare, pentru fiecare cont în parte, soldul final debitor (or) creditor, după caz. Ea arată ceea ce ar trebui să mai existe din fiecare element de

activ şi de pasiv a căror evoluţie a fost urmărită prin sistemul de conturi. Din ea putem cunoaşte mărimea şi structura activului şi a pasivului.

Modelul unei asemenea balanţe de verificare se prezintă astfel:

| Simbol cont | Denumirea conturilor | Solduri finale | |
|---|---|---|---|
| | | Debitoare | Creditoare |
| 1012 | Capital subscris vărsat | - | 500.000 |
| 1061 | Rezerve legale | - | 45.000 |
| 211 | Terenuri | 20.000 | - |
| 212 | Mijloace fixe | 250.000 | - |
| 301 | Materiale consumabile | 15.000 | - |
| ..... | ..... | ..... | ..... |
| - | TOTAL | 764.000 | 764.000 |
| | | | ∑Sfd = ∑Sfc |

Unde ∑Sfd = Total sold final debitor; ∑Sfc – total sold final creditor

b) *Balanta de verificare pe sume şi solduri finale* centralizează din Cartea mare, pentru fiecare cont în parte, totalul sumelor debitoare, totalul sumelor creditoare şi soldul final. Într-un asemenea model de balanţă de verificare întâlnim două egalităţi:

Total sume debitoare de la finele perioadei (∑Tsd) = Total sume creditoare de la finele perioadei(∑Tsc)

Total solduri finale debitoare(∑Sfd) = Total solduri finale creditoare((∑Sfc)

c) *Balanta de verificare pe rulaj* preia din Cartea mare, pentru fiecare cont în parte, soldul iniţial, rulajul debitor şi rulajul creditor şi soldul final. Rulajul poate fi al lunii sau al perioadei. Pe lângă faptul că reproduce evoluţia elementului de activ ori de pasiv care face obiectul contului respectiv, tabloul sinoptic permite comparaţii de ansamblu între situaţia de la începutul perioadei şi cea de la finele ei caracterizând totodată mişcările de valori din cursul perioadei. Modelul unei asemenea balanţe de verificare se prezintă astfel:

| Simb cont | Denumirea conturilor | Solduri iniţiale | | Mişcări | | Solduri finale | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Debitoare | Creditoare | Debitoare | Creditoare | Debitoare | Creditoare |
| 1011 | Cap.subscris nevărsat | - | 40.000 | 40.000 | - | - | - |
| 1012 | Cap.suscris vărsat | - | 460 000 | - | 40.000 | - | 500.000 |
| 1061 | Rezerve legale | - | 45.000 | - | - | - | 45.000 |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 211 | Terenuri | 20 000 | - | - | - | 20 000 | - |
| 212 | Mijloace fixe | 250 000 | - | - | 10 000 | 240 000 | - |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| TOTAL | | 750 000 | 750 000 | 218 850 | 218 850 | 764 000 | 764 000 |
| | | ∑Sid | = ∑Sic | ∑Rd | = ∑Rc | ∑Sfd | = ∑Sfc |

Este, aşa cum rezultă din cele prezentate, o balanţă de verificare cu trei egalităţi

d) *Balanţa de verificare cu patru egalităţi* centralizează din Cartea mare, pentru fiecare cont în parte, în funcţie de model: 1/ fie soldurile de la începutul anului (debitoare şi creditoare după caz), 2/ mişcările de la începutul anului până la finele lunii precedente (debitoare şi creditoare), 3/ soldul final (debit sau creditoare după caz), fie 1/ soldurile de la începutul anului (debitoare ori creditor după caz), 2/ mişcările cumulate (debitoare şi creditoare), 3/ totalul sumelor la sfârşitul perioadei (debitoare şi creditoare) şi 4/ soldul final (debitor ori creditor), fie 1/ total sume precedente (debitoare şi creditoare), 2/ rulajele lunii curente (debitoare şi creditoare), 3/ total sume (debitoare şi creditoare) şi sold final (debitor şi creditor, după caz).

e) *Balanţa de verificare cu 5 egalităţi* centralizează cel mai adesea, pentru fiecare cont în parte: 1/ soldul iniţial (debitor ori creditor, după caz); 2/ mişcările cumulate până la finele lunii precedente (debitoare şi creditoare); 3/ mişcările lunii în curs (debitoare şi creditoare); 4/ total sume la finele lunii curente (debitoare şi creditoare); 5/ soldul final (debitor ori creditor, după caz).

f) *Balanţa de verificare "şah"* este o sinteză în care întâlnim aceleaşi serii de egalităţi ca şi în balanţa de verificare pe rulaj dar, spre deosebire de aceasta, mişcările debitoare sunt desfăşurate pe conturi corespondente creditoare, iar mişcările creditoare sunt desfăşurate pe conturi corespondente debitoare.

În afara funcţiei de cunoaştere, în calitate de sinteză asupra mărimilor conţinute în modelul de balanţă de verificare respectiv, aceasta este şi un principal mijloc de control al aspectului formal al modului cum s-a realizat consemnarea în registrul cronologic (Jurnal) şi mai apoi,

Scanned with OKEN Scanner

preluarea şi prelucrarea sumelor în registrul sistematic (Cartea Mare) şi, de aici, în Balanţa de verificare. Erorile sunt semnalate de faptul că nu se obţin egalităţile proprii fiecărui tip de balanţă de verificare. Ele pot fi introduse în sistemul de prelucrare încă din momentul formulării articolelor compuse în Jurnal când în acelaşi articol nu s-a respectat egalitatea între sumele înscrise în debit şi cele consemnate în creditul conturilor corespondente. Alte momente în care pot să apară erori care să ducă la ştirbirea egalităţilor pe care trebuie să le conţină Balanţa de verificare sunt: totalizarea greşită a sumelor din coloanele de rulaj ale balanţei de verificare; prelucrarea eronată a rulajelor din partida deschisă contului sintetic în Cartea mare pentru a fi trecută în coloana de rulaj a balanţei de verificare; stabilirea greşită a rulajului contului în Cartea mare; sumele din articolul contabil au fost preluate în registrul sistematic numai pentru o parte din conturile puse în funcţiune; preluarea spre sistematizare a altor sume decât cele înscrise în articolul contabil. Programele informatice elimină multe din aceste erori.

Cu ajutorul balanţelor de verificare nu pot fi semnalate acele erori care nu duc la alterarea egalităţilor. Ele sunt de fond datorate: debitării şi creditării conturilor interesate în Jurnal şi Cartea mare cu sume egale dar inexacte; corespondenţei greşite a conturilor în articolele de Jurnal, de unde erorile străbat şi în Cartea mare şi în Balanţa de verificare; înregistrării greşite de sume în conturile Cărţii mari care prin compensare nu duc la ştirbirea nici uneia din corelaţiile specifice balanţelor de verificare.

5 *Bilanţul.* Cunoaşterea realizată prin bilanţ nu poate fi suplinită de cea oferită de coloanele de solduri finale debitoare şi creditoare ale balanţei de verificare. În procesul de cunoaştere fundamentat de ştiinţa contabilităţii, bilanţul este conceput ca fiind sinteza în măsură să ofere "imaginea fidelă" clară şi completă asupra patrimoniului unei entităţi economico-sociale la care se ajunge prin aplicarea cu bună credinţă a regulilor de evaluare a principiilor şi convenţiilor contabile în procesul de reflectare a operaţiunilor contabilizate ce privesc activitatea desfăşurată în cursul perioadei. Ele se continuă în cadrul lucrărilor de închidere a exerciţiului.

6 *Analiza comparativă.* Prin procesul de analiză comparativă se urmăreşte sesizarea relaţiilor structurale şi relaţiilor cauză-efect. După determinarea elementelor, factorilor şi cauzelor fenomenului studiat şi stabilirea corelaţiilor dintre factori şi fenomenul analizat ori a corelaţiilor dintre diferiţi factori procesul de analiză se continuă cu măsurarea

Scanned with OKEN Scanner

influențelor diferitelor elemente și factori. Rezultatul analizei se concretizează în concluziile și aprecierile asupra activității din sfera cercetată și elaborarea măsurilor care constituie conținutul deciziilor menite să asigure o folosire optimă a mijloacelor și resurselor și creșterea eficienței activității în viitor.

*Calculul previzional în contabilitate*. Ca oricare altă știință și contabilitatea asigură pentru domeniul ei – în afara condensării de cunoștiințe și explicării cauzale a fenomenelor și faptelor cuprinse în obiectul ei – și prevederea viitorului curs al acestora. Prognoza sau previziunea contabilă nu este altceva decât precizarea unei dezvoltări viitoare pe baza examinării critice a trecutului și prezentului. Predicțiile se fac, de regulă, asupra unor structuri reprezentate prin modele. Previziunea trebuie privită ca un proces unitar, în mai multe trepte, al cărui rezultat îl reprezintă cunoașterea desfășurării viitoare a fenomenelor. Rezultatul în legătură cu evoluția viitoare este de fapt prognoza. Independent de tehnica aleasă, în elaborarea unei prognoze trebuie să se treacă prin următoarele etape: (a) culegerea informațiilor; (b) alegerea unui model; (c) calculul coeficienților inițiali; (d) proiecția modelului; (e) actualizarea proiecției și (f) controlul.

# 2. DOCUMENTE JUSTIFICATIVE ÎN CONTABILITATE

Antenele prin care se ia cunoștiință în contabilitate cu operațiile economice întreprinse sunt documentele.

## 2.1. Noțiunea, importanța, conținutul și întocmirea documentelor justificative.

Întemeierea înregistrărilor în contabilitate pe baza unor acte scrise întocmite la locul și în momentul în care se produc operațiile contabilizate fac din ele documente justificative ale acestor reflectări. În acest sens *documentul justificativ poate fi definit ca actul scris întocmit pentru consemnarea la origine a operațiunilor contabilizabile servind ca dovadă a înfăptuirii acestora.*

Întemeierea înregistrărilor în contabilitate pe baza documentelor justificative asigură contabilității forța probantă în raporturile cu terții, documentele justificative fiind folosite, în caz de litigiu, drept mijloc de probă în justiție. Documentele justificative au o influență nemijlocită

Scanned with OKEN Scanner

asupra exactității datelor contabile, a gestiunii; a controlului şi a acurateței stabilirii răspunderii materiale a persoanelor vinovate de risipă, lipsuri, sustrageri. Înscrisurile care stau la baza înregistrărilor în contabilitate pot dobândi calitatea de document justificativ numai în cazurile în care furnizează toate informațiile prevăzute în normele legale în vigoare. Elementele principale pe care trebuie să le cuprindă un document justificativ sunt: denumirea documentului; denumirea şi sediul unității patrimoniale care întocmeşte documentul (când este cazul); numărul documentului şi data întocmirii acestuia; menționerea părților care participă la efectuarea operației economice şi financiare (când este cazul); conținutul operației economice şi financiare, iar atunci când este necesar şi temeiul legal al efectuării ei; datele cantitative şi valorice aferente operației economice şi financiare efectuate; numele şi prenumele, precum şi semnăturile persoanelor care răspund de efectuarea operației economice şi financiare patrimoniale, ale persoanelor cu atribuții de control financiar preventiv şi ale persoanelor în drept să aprobe operațiile respective, după caz; alte elemente menite să asigure consemnarea completă a operațiilor în documente justificative.

Înscrierea datelor în documente se face cu cerneală, cu pastă de pix, cu maşina de scris sau cu ajutorul tehnicii de calcul, după caz, nefiind admise ştersături sau alte asemenea procedee şi nici lăsarea de spații libere între operațiile înscrise în acestea. Pentru a reduce numărul înscrierilor în conturi înregistrările în contabilitatea sintetică şi analitică se pot face şi pe baza unor centralizatoare (documente derivate) în care sunt înscrise mai multe documente justificative al căror conținut se referă la operații de aceeaşi natură şi din aceeaşi perioadă.

În cazul operațiilor pentru care nu se întocmesc documente justificative, ca, de exemplu stornările ori transferurile dintr-un cont în altul cu prilejul calculației costurilor ori închiderii conturilor de venituri şi cheltuieli etc. înregistrările în contabilitate se fac pe bază de nota de contabilitate.

## 2.2. Raționalizarea, tipizarea şi clasificarea documentelor care servesc ca bază pentru înregistrarea în contabilitate.

Volumul important de muncă pe care îl reclamă documentarea şi întocmirea documentelor explică preocupările permanente *pentru raționalizarea documentării şi a documentelor*, adică pentru găsirea căilor de creştere a productivității muncii şi de reducere a costurilor în acest

Scanned with OKEN Scanner

domeniu. Căi pentru realizarea acestui obiectiv sunt: unificarea şi tipizarea documentelor, precum şi folosirea formularelor.

Documentele care servesc la cunoaşterea operaţiunilor contabilizate cunosc o mare varietate. Ele pot fi clasificate: după destinaţie, după conţinut şi după locul întocmirii lor.

*După destinaţie* documentele pot fi clasificate în: documente de dispoziţie; documente de execuţie; documente combinate şi documente contabile. Documentele contabile sunt acele documente care se întocmesc în cadrul compartimentului contabilităţii pe baza documentelor justificative, pentru a înlesni şi accelera înregistrarea operaţiilor contabilizabile în conturi.

*După conţinut* documentele justificative pot fi împărţite în documente primare şi documente centralizatoare.

*După locul întocmirii*, documente justificative se împart în: *documente externe* şi *documente interne*. Primele sunt primite din afară de la corespondenţii unităţii. Cele din a doua categorie se întocmesc în cadrul întreprinderilor putând circula, nu numai în cadrul acesteia ci şi în afara ei.

## 2.3. Verificarea documentelor. Procedee de rectificare a erorilor din documente.

Având rolul de a mijloci introducerea datelor în fluxul de prelucrare şi informare contabilă, în vederea obţinerii unor informaţii veridice, documentele primare sunt supuse unor verificări sub diverse aspecte şi la diverse momente. *După momentul în care* se efectuează, verificarea documentelor justificative poate fi: *preventivă*, adică înainte ca operaţia dispusă să aibă loc; *operativă* adică in timpul efectuării operaţiilor economico-financiare şi *postoperativă*, adică după efectuarea operaţiei contabilizate.

*După aspectele supuse controlului distingem:* verificarea formei; verificarea calculelor şi verificarea fondului. Erorile constatate cu ocazia întocmirii şi verificării documentelor justificative se corectează prin tăierea cu o linie a textului sau cifrei greşite, astfel încât acestea să poată fi şi după aceea citită, urmată de înscrierea deasupra a textului sau cifrei corecte. Corectura se face pe fiecare din exemplarele documentului justificativ greşit şi se confirmă prin semnătura persoanei sau persoanelor care au întocmit documentul respectiv, menţionându-se şi data când a avut loc aceasta. La corectarea documentelor care se referă la operaţii de predare-primire a unor valori materiale este necesară confirmarea prin

Scanned with OKEN Scanner

semnătură a predătorului şi primitorului. În documentele în baza cărora se primeşte, se elibrerează sau se justifică numerarul precum şi în cele pentru care indicaţiile de completare prevăd asemenea restricţii, corecturile nu sunt admise sub nici o formă. Asemenea documente se anulează şi se păstrează ca atare.

## 2.4. Circulaţia documentelor

Drumul pe care îl parcurg documentele din momentul emiterii sau al intrării lor în unitatea patrimonială şi până la clasarea lor în arhivă reprezintă *circulaţia documentelor*. Raţionalizarea în această materie vizează: analiza judicioasă a operaţiilor ce trebuie executate în legătură cu fiecare document; fixarea unui traseu optim; normarea timpului necesar pentru emiterea, completarea, semnarea, verificarea şi înregsitrarea lui; eliminarea reţinerilor inutile în cadrul compartimentelor; corelarea termenelor de transmitere a documentelor lor la unităţile de informatică cu programele de lucru ale acestora, stabilirea răspunderilor concrete ce revin lucrătorilor implicati în acest circuit. În acest scop se recomandă ca directorul financiar-contabil, contabilul şef sau o altă persoană împuternicită să îndeplinească această funcţie să întocmească graficul de circulaţie a documentelor justificative care se aprobă de administrator, ordonatorul de credite sau persoana care are obligaţia gestionării patrimoniului. Graficul de circulaţie a documentelor justificative, la întocmirea căruia trebuie să se ţină seama de normele de utilizare a formularelor, este necesar să conţină: denumirea documentelor, persoanele care poartă răspunderea întocmirii lor, data întocmirii şi termenul stabilit pentru predarea documentelor, numărul de exemplare şi destinaţia acestora, precum şi alte elemente care se apreciază ca necesare. Indiferent de modul de prezentare a circulaţiei documentelor, sub formă de text sau schema, pe baza elementelor expuse mai înainte se pot întocmi: grafice individuale, grafice de structură, grafice sintetice. *Graficele individuale* cuprind documentele şi lucrările care se execută de către o anumită persoană; termenele de efectuare şi compartimentele unde circulă în continuare sau persoanele cărora li se transmit. *Graficele pe compartimente* sau de structură cuprind documentele şi lucrările din cadrul unui compartiment al unităţii patrimoniale, termenele, executanţii şi compartimentele cărora li se transmit. *Graficele* generale sau sintetice (pe activităţi) cuprind toate operaţiile necesare unei anumite lucrări cu un grad ridicat de complexitate, cum sunt de exemplu conturile anuale.

Scanned with OKEN Scanner

## 2.5. Reconstituirea documentelor justificative

Orice persoană care constată pierderea, sustragerea sau distrugerea unor documente justificative sau contabile are – potrivit legislației românești – obligația să încunoștiințeze, în scris, în termen de 24 de ore de la constatare, conducătorul unității, administratorul acesteia, ordonatorul de credite sau altă persoană care are sarcina gestionării patrimoniului. Reconstituirea documentelor se face pe baza unui "dosar de reconstituire" întocmit separat pentru fiecare caz cuprinzând toate lucrările efectuate în legătură cu constatarea și reconstituirea documentului dispărut. Când documentul dispărut emană de la altă unitate, reconstituirea se face de către aceasta la cererea scrisă a conducătorului unității solicitatoare în termen de cel mult 10 zile de la primirea cererii. Documentele reconstituite vor purta în mod obligatoriu și vizibil mențiunea "RECONSTITUIT" cu specificarea numărului și datei dispoziției pe baza căreia s-a făcut reconstituirea. Pentru pagubele generate de dispariția, sustragerea sau distrugerea documentelor se stabilesc răspunderi materiale, care cuprind și eventualele cheltuieli ocazionate de reconstituirea și găsirea acestora. În cazul găsirii ulterioare a originalului, documentul reconstituit se anulează pe baza unui proces-verbal, împreună cu care se atașează la dosarul de reconstituire.

## 2.6. Arhivarea și păstrarea documentelor justificative

Unitățile patrimoniale au obligația păstrării în arhiva lor a documentelor justificative și contabile timp de 10 ani, cu începere de la data încheierii exercițiului în cursul căruia au fost întocmite, cu excepția statelor de salarii și a conturilor anuale pentru care termenul de păstrare este de 50 de ani. În caz de încetare a activității unității patrimoniale, documentele se predau la Arhivele Statului. În arhivă documentele se păstrează în dosare, numerotate, șnuruite și parafate. Gruparea documentelor în dosare se face cronologic și sistematic, în cadrul fiecărui exercițiu financiar. Evidența dosarelor și documentelor contabile intrate în arhivă, precum și mișcarea acestora în decursul timpului, se ține cu ajutorul Registrului de evidență curentă. Eliminarea din arhivă a documentelor cu termenul de păstrare expirat se face de către o comisie sub conducerea administratorului sau ordonatorului de credite, după caz, cu consemnarea operațiunii de scădere într-un proces-verbal și operarea scăderii în Registrul de evidență curentă al arhivei.

Scanned with OKEN Scanner

# 3. CLASIFICAREA ŞI FUNCŢIONAREA CONTURILOR

Pentru a pune ordine în cunoştinţele acumulate prin intermediul mulţimii conturilor se apelează la clasificarea acestora.

## 3.1. Concept, criterii, tabloul general al clasificării analitice

Modelul de clasificare a conturilor care prezintă interes pentru ştiinţa contabilităţii este cel al clasificării obiective sau naturale. Aceasta se bazează pe notele esenţiale, intrinseci universului materiei contabile fixată prin mulţimea conturilor supuse acestei operaţiuni de sistematizare.

La asemenea clasificări se poate ajunge: a) fie prin asocierea conturilor considerate ca specii în grupe cu sfere din ce în ce mai mari până se ajunge la întregul sistem de conturi, dar cu note din ce în ce mai reduse ca număr (clasificarea sintetică); b) fie pe calea inversă, a descompunerii succesive a sistemului de conturi până se ajunge la cont ca specie (clasificarea analitică).

La elaborarea Tabloului general de clasificare a conturilor ne vom conduce după normele clasificării analitice. Într-o asemenea clasificare vom întâlni pentru fiecare treaptă: o *noţiune de divizat*, *un criteriu al diviziunii* şi *noţiunile-rezultat al diviziunii*. Noţiunea de divizat este cea a cărei sferă o analizăm prin diviziune. Criteriul diviziunii sau fundamentul diviziunii îl constituie o notă esenţială (sau un grup de note esenţiale) din conţinutul noţiunii de divizat. Noţiunile – rezultat al diviziunii sunt speciile genului divizat. Ele se mai numesc şi membrele diviziunii.

Pentru a se evita greşelile în diviziune, trebuie să se respecte, următoarele reguli: 1) diviziunea trebuie să fie completă, adică noţiunea de divizat să fie egală cu suma sferelor membrelor diviziunii; 2) noţiunile care alcătuiesc membrele diviziunii trebuie să se excludă reciproc, să nu se cuprindă una în sfera celeilalte; 3) diviziunea să aibă un fundament unic şi esenţial, în aceeaşi operaţie a diviziunii nu putem folosi mai multe criterii; 4) diviziunea trebuie să fie continuă, adică să nu facă salturi. Ea se continuă atâta timp cât este necesară. Ca orice clasificare teoretică ea trebuie să găsească ordinea numai în cazurile empirice (conturile întâlnite la un moment dat în practica contabilă) ci să opereze deschideri şi spre cazurile posibile. Sub acest aspect ea este mai mult decât operaţia logică

Scanned with OKEN Scanner

de repartizare a conturilor în serii, clase; subclase, grupe, subgrupe şi categorii potrivit asemenării dintre ele şi în aşa fel încât fiecare subdiviziune să ocupe un loc constant şi precis fixat în raport cu celelalte structuri, aşa cum poate fi ea definită.

Noţiunea iniţială care se divide şi de la care trebuie să înceapă clasificarea este "materia contabilă" adică valori şi raporturi economico-juridice cuantificabile. Întregul sistem de conturi se referă la această materie. Acest obiect al contabilităţii este circumscris unei entităţi economico-sociale. Dacă se are în vedere legătura dintre entitatea economico-socială şi "materia contabilă" ajungem pe o primă treaptă a diviziunii să distingem un univers al materiei contabile de bilanţ şi un univers al materiei contabile în afara bilanţului. În primul univers este vorba de o materie patrimonială reflectată prin *mulţimea conturilor de bilanţ*. În cel de al doilea univers este vorba de o materie extrapatrimonială sau de stări complementare celor reflectate prin prima mulţime de conturi şi ele fac obiectul *mulţimii conturilor în afara bilanţului*. Cele două mulţimi sunt disjuncte.

Sistemul de conturi folosit în cadrul unei contabilităţi ştiinţifice, cuprinde, în afara conturilor propriu-zise, concepute pentru cunoaşterea situaţiei şi evoluţiei unei anumite categorii de valori din cele două universuri ale materiei contabile şi două mijloace de calcul asimilate conturilor "Bilanţ de deschidere" şi "Bilanţ de închidere". Misiunea lor este aceea de a mijloci punerea în funcţiune a celor două multimi de conturi la începutul exerciţiului, respectiv închiderea conturilor din cele două mulţimi la finele unei perioade de gestiune, concentrând în debit şi credit situaţia pe care o reflectă în momentele respective conturile propriu-zise. De aceea ele pot fi considerate doar ca mijloace auxiliare de calcul.

O clasificare raţională a conturilor cuprinse în mulţimea conturilor de bilanţ se poate face pe baza egalităţii de bilanţ, întrucât ACTIV = PASIV este pentru contabilitatea sistematică atât relaţia cauzală care fundamentează într-o viziune integratoare, economico-juridică constituirea categoriilor de valori a căror reflectare distinctă va forma obiectul unui cont cât şi o relaţie funcţională explicând de ce conturile de activ primesc o regulă de funcţionare diferită de cea a conturilor de pasiv. Se ajunge, în această viziune, la stabilirea a două serii de conturi: seria conturilor de activ şi seria conturilor de pasiv. Notele comune pentru fiecare din conturile din prima serie sunt constituite din reflectarea soldului iniţial şi a sporirilor în debitul contului chemat în funcţiune iar a reducerilor şi a soldului final în creditul acestuia. În cazul fiecărui cont din

Scanned with OKEN Scanner

cea de a doua serie soldul inițial și sporirile se înscriu în credit iar reducerile și soldul final în debit.

O anumită independență între formă și conținut întâlnim în cadrul planurilor de conturi, în sensul că uneori aceeași denumire și același simbol pot fi atribite succesiv unor conturi care reflectă materie contabilă de naturi diferite. Astfel, în Planul de conturi general pentru agenții economici, simboluri și denumiri ca: 4511 "Decontări în cadrul grupului", 4518 "Dobânzi aferente decontărilor în cadrul grupului", 456 "Decontări cu asociații privind capitalul", 473 "Decontări din operații în curs de clasificare", 481 "Decontări dintre unitate și subunități", 482 "Decontări între subunități" pot fi atribuite în mod succesiv unor conturi care reflectă *creanțe, respectiv, resurse străine în angajamente.* Atâta timp cât prin intermediul lor se urmărește situația și evoluția unei creanțe a unității patrimoniale asupra terțului respectiv, contul va funcționa, ca oricare alt cont de creanță, după regula de funcționare a conturilor de activ. Când soldul contului este zero, acesta încetează să funcționeze și în continuare putem atribui același simbol și denumire pentru a desemna datoria unității patrimoniale fața de terțul respectiv. El va funcționa ca oricare alt cont de resurse străine, după regula de funcționare a conturilor de pasiv. Principiul necompensării obligă la interpretarea cu discernământ a acestor simboluri și denumiri astfel încât să nu se admită compensarea între substanța de activ și cea de pasiv. Un raționament similar trebuie aplicat și în cazul simbolurilor și denumirilor rezervate conturilor curente la bănci care pot desemna în mod succesiv disponibilitățile unității patrimoniale aflate la bănci, respectiv credite bancare de acoperire a lipsei de disponibilități. În prima etapă simbolul și denumirea au fost atribuite unor conturi de mijloace bănești și ele vor funcționa după regula de funcționare a conturilor de activ. Ulterior simbolul și denumirea au fost atribuite unor conturi ce reflectă o resursă străină în credite și atunci el va funcționa după regula de funcționare a conturilor de pasiv. Un asemenea simbol și denumire, în Planul de conturi de general pentru agenții economici este 5121 "Conturi la bănci în lei". Cu simbolul și denumirea 121 "Profit și pierdere" poate fi desemnat contul ce reflectă consumațiunile de valori devenite pierderi, când va funcționa după regula de funcționare a conturilor de activ, respectiv veniturile finalizate în profituri când contul va funcționa după regula de funcționare a conturilor de pasiv. În condițiile în care contul sintetic de gradul I se desfășoară pe conturi sintetice de gradul II, ori pe conturi analitice, interpretarea de principiu, care leagă natura elementului reflectat de regula de funcționare, coboară la nivelul

Scanned with OKEN Scanner

contului sintetic de gradul II respectiv a contului analitic. În schema de clasificare a conturilor deşi acelaşi simbol şi denumire vor putea fi întâlnite atât în seria conturilor de activ cât şi în seria conturilor de pasiv nu înseamnă că avem de a face cu o încadrare dublă, întrucât, aşa cum am arătat mai înainte, aici este vorba de conturi diferite atât prin conţinut cât şi prin funcţiune.

Considerând ca mulţime de divizat seria conturilor de activ şi fixând drept criteriu al diviziunii natura substanţei reflectate ajungem la două clase: *clasa conturilor de mijloace economice* şi *clasa conturilor rectificative de activ contra pasiv.* În prima clasă sunt cuprinse conturile care reflectă existenţele şi mişcările bunurilor cu valoare de schimb, aşa cum sunt ele evaluate în conturile din seria conturilor de activ la intrarea în patrimoniu sau, ca excepţie, cu prilejul reevaluării conform dispoziţiilor Guvernului. În cea de a doua clasă sunt cuprinse conturile care reflectă supradimensionările, operate în mod deliberat, în evaluarea pasivului.

Continuând diviziunea în cadrul clasei conturilor de mijloace economice, după criteriul stabilităţii formei în cadrul circuitului economic, ajungem la două subclase distincte: subclasa conturilor de substanţă de mijloace economice de inventar şi subclasa conturilor de consumaţiuni de valori, adică a valorilor consumate sub durata unei perioade de timp. Ceea ce interesează în cadrul primei subclase este situaţia şi schimbările în mărime a fiecărui fel de mijloc, indiferent de operaţiunile care modifică aceste bunuri corporale şi creanţe în cadrul celei de a doua subclase valorile se urmăresc pe feluri de procese şi stadii succesive ale acestora, independent de forma mijloacelor cu ajutorul cărora se execută operaţiile.

După legătura de dependenţă între evaluare şi bunul economic evaluat distingem, în cadrul subclasei conturilor de substanţă de mijloace de inventar, două grupe: *grupa conturilor de gestionare a mijloacelor şi grupa conturilor de regularizare a evaluării în conturile de gestionare a mijloacelor* (conturi rectificative de activ contra activ).

Dacă privim materia care se reflectă în conturile de gestionare a mijloacelor după numărul ciclurilor economice la care pot lua parte, completând-o uneori cu nivelul evaluării pe fiecare obiect individual se ajunge la două subgrupe: *subgrupa conturilor de gestionare a activelor imobilizate* şi *subgrupa conturilor de gestionare a activelor circulante*. Pentru prima subgrupă sunt reţinute conturile folosite pentru reflectarea gestionării bunurilor şi valorilor destinate să servească o perioadă îndelungată în activitatea unităţii patrimoniale, care nu se consumă la prima utilizare. Pe o treaptă următoare a diviziunii ajungem la trei

Scanned with OKEN Scanner

categorii de conturi în funcție de natura imobilizărilor reflectate și anume: *categoria conturilor de gestionare a imobilizărilor necorporale*; categoria conturilor de gestionare a imobilizărilor corporale și categoria conturilor de gestionare a imobilizărilor financiare. Conturile din cea de a doua subgrupă sunt destinate să reflecte gestionarea mijloacelor circulante și a asimilatelor acestora. Dacă se are în vedere forma sub care se prezintă, ca existențe fizice, valorile reflectate se ajunge la trei categorii de conturi, și anume: *conturi de gestionare a mijloacelor circulante materiale, conturi de gestionare a mijloacelor circulante în decontare (a creanțelor)* și *conturi de gestionare a mijloacelor circulante de trezorerie* (titluri de plasament, mijloace bănești și alte valori de trezorerie).

Fixând ca materie de divizat "conturile consumațiunilor de valori" iar ca fundament al clasificării legătura între valoarea care se consumă sub durata unei perioade de timp și obiectul consumului distingem următoarele grupe: *conturi de consumațiuni ale perioadelor viitoare; conturi de consumațiuni ale perioadei curente* și *conturi de rezultate finale nefavorabile (pierderi)*. Privite după funcția îndeplinită în procesul de calculație distingem, în cadrul grupei conturilor de consumațiuni ale perioadeu curente: *conturi colectoare și de repartizare și conturi de calculație.* Conturile din prima subgrupă reflectă consumațiunile de valori generate de anumite aspecte sau laturi ale proceselor economice. Conturile din cea de a doua subgrupă oglindesc consumațiunile generate de efectuarea unui proces economic în întregime.

Trecând la diviziunea în cadrul seriei conturilor de pasiv și fixând drept criteriu al diviziunii natura substanței reflectate distingem și aici două clase: *clasa conturilor de resurse și clasa conturilor rectificative de pasiv contra activ*. În prima clasă sunt cuprinse conturile care reflectă modul de procurare a bunurilor economice. Cea de a doua clasă cuprinde conturile care reflectă supradimensionările în evaluarea mijloacelor economice. Dacă se au în vedere modalitățile de constituire a resurselor pe care le oglindesc atunci distingem în clasa conturilor de resurse două subclase: *subclasa conturilor de resurse (fonduri) și subclasa conturilor de venituri.* Conturile din prima subclasă reflectă existența și mișcările acelor categorii distincte de valori ce sunt procurate prin: aportul acționarilor sau asociaților la constituirea societății, autofinanțare, creditare și decontări. În cea de a doua subclasă sunt cuprinse conturile care reflectă resursele reproduse într-o anumită perioadă de timp în unitatea patrimonială respectivă.

Scanned with OKEN Scanner

Trecând la treapta următoare a diviziunii, conturile resurselor (fondurilor) pot fi împărțite după funcția de cunoaștere îndeplinită în sistem în două grupe: *grupa conturilor de gestionare a resurselor (fondurilor) și grupa conturilor de regularizare asupra evaluării resurselor.* În cadrul grupei conturilor de gestionare a resurselor (fondurilor) distingem două subgrupe:*conturi de resurse (fonduri) proprii și conturi de resurse (fonduri) străine.* Cele două subgrupe sunt generate de natura diferită a titlului sub care este deținută averea a cărei proveniență o reflectă. Conturile de resurse (fonduri) proprii desemnează raporturi de proprietate în timp ce conturile de resurse (fonduri) străine reflectă raporturi de angajamente (obligații).

Dacă considerăm ca materie de divizat conturile de resurse proprii și avem în vedere destinația pe care trebuie să o aibă aceste fonduri în raport cu activitățile care se desfășoară în unitatea patrimonială atunci distingem două categorii de conturi: *categoria conturilor de gestionare a resurselor (fondurilor) proprii ale activității curente și categoria conturilor de gestionare a resurselor (fondurilor) proprii cu destinație specială.* În prima categorie sunt cuprinse resursele de care dispune unitatea economică pentru reluarea neîntreruptă a circuitului economic. Cea de a doua categorie desemnează resursele constituite pe seama profitului sau a altor surse și cărora li se stabilește destinația pentru care au fost create chiar din momentul constituirii lor. Schimbarea destinației pentru care au fost create reprezintă o încălcare a disciplinei financiare. Conturile de gestionare a resurselor (fondurilor) străine pot fi și ele divizate, după cum iau naștere și cum se manifestă resursele în circuitul economic al întreprinderii în două categorii: *categoria conturilor de gestionare a resurselor (fondurilor) străine în angajamente și categoria conturilor de gestionare a resurselor (fondurilor) străine în credite.* În prima categorie sunt cuprinse conturile care reflectă resursele de care dispune unitatea patrimonială ca urmare a decalajelor ce se creează în cadrul proceselor de decontare cu: furnizorii, personalul, asigurările sociale, protecția socială, bugetul statului, organisme publice, alte unități patrimoniale din cadrul grupului, creditorii diverși etc. altele decât cele pentru procurarea resurselor financiare. Decalajele se referă la timpul scurs între momentul exigibilității la plată a datoriilor și momentul achitării efective a acestora. În cea de a doua categorie sunt cuprinse conturile care reflectă mijloacele financiare primite de la bănci, alte unități în cadrul grupului, asociați sau acționari, pe un timp determinat, cu titlu rambursabil și cu plata unei dobânzi.

Scanned with OKEN Scanner

Considerând venituri toate resursele reproduse şi trecând la clasificarea conturilor chemate a le reflecta, după legătura între valoarea reprodusă şi procesul din care rezultă, distingem trei grupe de conturi: *grupa conturilor de venituri ale perioadelor viitoare (delimitative); grupa conturilor de venituri ale perioadei curente şi grupa conturilor de rezultate finale favorabile.* Diviziunea se poate continua în cadrul grupei conturilor de venituri ale perioadei curente cu desprinderea a două subgrupe de conturi: *subgrupa conturilor de venituri intermediare şi subgrupa conturilor de venituri finale* în funcţie de stadiul circuitului economic în care se fac evaluările asupra veniturilor. Conturile care consemnează resursele reproduse înainte ca ciclul economic să se încheie, adică înainte ca produsele obţinute să fie livrate şi încasate ori contravaloarea lucrărilor şi serviciilor să se fi reîntors în întreprindere sub formă de mijloace băneşti fac parte din subgrupa conturilor de venituri intermediare. În cea de a doua subgrupă sunt cuprinse conturile care desemnează resurse reproduse în urma încheierii ciclului economic.

Trecând la clasificarea analitică a conturilor din mulţimea conturilor în afara bilanţului economico-juridic, trebuie să remarcăm că în tratarea materiei contabile reflectate prin aceste conturi: (bunuri în posesie, stări complementare celor reflectate prin mulţimea conturilor patrimoniale, drepturi eventuale şi angajamente eventuale), li se poate stabili un raţionament prin analogie cu cel aplicat conturilor din prima mulţime de conturi. Se ajunge astfel la două serii: *seria conturilor de activ extrapatrimonial şi seria conturilor de pasiv extrapatrimonial.* Aici determinarea "de activ" respectiv "de pasiv" caută să introducă ideea că în cadrul primei serii de conturi soldul iniţial şi sporirile se vor înscrie în debit iar reducerile şi soldul final în credit, în timp ce în conturile din a doua serie de conturi, soldul iniţial şi sporirile se vor trece în credit iar reducerile şi soldul final în debit. În cadrul seriei conturilor de activ extrapatrimonial distingem trei clase de conturi: *clasa conturilor de ordine de activ extrapatrimonial, clasa conturilor de evidenţă de activ extrapatrimonial şi clasa conturilor de drepturi eventuale.* Distincţia între cele trei clase de conturi se realizează în funcţie de materia reflectată: bunuri în posesie, aspecte complementare celor reflectate prin conturile de bilanţ sau drepturi eventuale.

În funcţie de aceleiaşi criteriu, cel al materiei contabile supuse reflectării, distingem în seria conturilor de pasiv extrapatrimonial trei clase de conturi: *clasa conturilor de ordine de pasiv extrapatrimonial, clasa*

Scanned with OKEN Scanner

*conturilor de evidență de pasiv extrapatrimonial și clasa conturilor de angajamente eventuale.*

O privire sinoptică clasificării conturilor din sistemul contabil digrafic se realizează în "Tabloul general al clasificării conturilor" (anexa nr.1.).

## 3.2. Conturi de gestionare a mijloacelor și conturi de gestionare a resurselor (fondurilor).

*Conturile pentru gestionarea mijloacelor* formează o grupă distinctă de conturi în subclasa conturilor de mijloace de inventar. Misiunea lor în sistemul de calcul contabil digrafic este de a reflecta existența și mișcarea bunurilor corporale, creanțelor și consumațiunilor de pe urma cărora se obțin efecte într-o perioadă mai mare decât durata unui exercițiu. Prin intermediul acestor conturi se asigură controlul integrității, în gestiunile unității, a categoriei de mijloace reflectate. Făcând parte din seria conturilor de activ, aceste conturi înscriu în debitul lor soldul inițial și sporirile iar în credit reducerile și soldul final.

Dintre conturile care sunt cuprinse în această grupă, unele sunt destinate să reflecte categorii de bunuri și valori care servesc o perioadă îndelungată în activitatea unității patrimoniale și care nu se consumă la prima utilizare, iar altele sunt destinate pentru a oglindi mijloacele care – cu excepția obiectelor de inventar și a animalelor de producție și reproducției participă la un singur circuit economic.

În prima subgrupă cuprindem conturile de gestionarea imobilizărilor cu subdiviziunile: *conturi de gestionare a imobilizărilor necorporale* (201 "Cheltuieli de constituire", 203 ""Cheltuielile de cercetare și dezvoltare", 205 "Concesiuni, brevete și alte drepturi și valori similare", 207 "Fond comercial", 208 "Alte imobilizări necorporale", *conturi de gestionare a imobilizărilor corporale* (211 "Terenuri", 212 "Mijloace fixe", 231 "Imobilizări corporale în curs"), *conturi de gestionare a imobilizărilor financiare* (261 "Titluri de participare", 262 "Titluri imobilizate ale activității de portofoliu", 263 "Alte titluri imobilizate", 267 "Creanțe imobilizate").

În cea de a doua subgrupă se cuprind subdiviziunile: *conturi de gestionare a mijloacelor circulante materiale* (300 "Materii prime", 301 "Materiale consumabile", 321 "Obiecte de inventar", 323 "Baracamente și amenajări provizorii", 331 "Produse în curs de execuție", 332 "Lucrări și servicii în curs de execuție", 341 "Semifabricate", 345 "Produse finite", 346 "Produse reziduale", 351 "Materii și materiale aflate la terți", 352

Scanned with OKEN Scanner

"Obiecte de inventar la terți", 354 "Produse aflate la terți", 356 "Animale aflate la terți", 357 "Mărfuri în custodie sau consignație la terți", 358 "Ambalaje aflate la terți", 361 "Animale și păsări", 371 "Mărfuri", 381 "Ambalaje"), *conturi de gestionare a mijloacelor circulante în decontare* (a creanțelor) (409 "Furnizori-debitori", 411 "Clienți", 413 "Efecte de primit", 416 "Clienți incerți", 418 "Clienți- facturi de întocmit", 425 "Avansuri acordate personalului", 4282 "Alte creanțe în legătură cu personalul", 4382 "Alte creanțe sociale", 4424 "TVA de recuperat", 4426 "TVA deductibilă", 445 "Subvenții", 4482 "Alte creanțe privind bugetul statului", 4484 "Creanțe în legătură cu statul", 451 "Decontări în cadrul grupului", 456 "Decontări cu asociații privind capitalul"*, 4581 "Decontări din operații în participație – activ"*, 461 "Debitori diverși", 473 "Decontări din operații în curs de clarificare"*, 481 "Decontări între unitate și subunități"*, 482 "Decontări între subunități"*) și *conturi de gestionare a mijloacelor circulante de trezorerie* (502 "Acțiuni proprii", 503 "Acțiuni", 505 "Obligațiuni emise și răscumpărate", 506 "Obligațiuni", 508 "Alte titluri de plasament", 511 "Valori de încasat", 512 "Conturi la bănci", 531 "Casa", 532 "Alte valori", 541 "Acreditive", 542 "Avansuri de trezorerie", 581 "Viramente interne"**).

Nota:

*când în contul respectiv este reflectată o creanță.

**când în contul respectiv sunt reflectate mijloace bănești.

Asupra imobilizărilor corporale și necorporale, a mijloacelor circulante materiale și a mijloacelor de trezorerie unitatea patrimonială are un drept real, dreptul de administrare directă. Asupra mijloacelor circulante în decontare dreptul creditorului (al titularului de patrimoniu) rezultă dintr-un raport juridic prin care se pretinde debitorului (persoană juridică sau fizică) de a-i da, de regulă, o sumă de bani, la scadența stabilită. Acest drept este opozabil numai debitorului.

Scanned with OKEN Scanner

Tabloul general al clasificării conturilor

Bilanț de deschidere

<table>
<tr><td colspan="10">Mulțimea conturilor de bilanț și cont de profit și pierdere (conturi patrimoniale)</td></tr>
<tr><td rowspan="5">Conturile mijloacelor economice</td><td rowspan="3">Ct. mijloacelor de inventar</td><td rowspan="3">Conturi de gestionare a mijloacelor</td><td rowspan="3">Conturi de gestionare a imobilizărilor</td><td>Ct. de gestionare a imobiliz. necorporale</td><td rowspan="5">Conturile mijloacelor economice</td><td rowspan="3">Conturile resurselor (fondurilor)</td><td rowspan="3">Conturi de gestionare a resurselor (fondurilor)</td><td rowspan="2">Conturi de resurse (fonduri) proprii</td><td>Ct. de resurse (fonduri) proprii ale activității</td></tr>
<tr><td>Ct. de gestionare a imobiliz. corporale</td><td>Ct. de resurse (fonduri) proprii cu destinație specială</td></tr>
<tr><td>Ct. de gestionare a imobiliz. financiare</td><td rowspan="3">Conturi de resurse (fonduri) străine</td><td rowspan="2">Ct. de resurse (fonduri) străine în angajamente</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Conturi de gestionare a mijloacelor circulante</td><td>Ct. de gestionare a mijl. Circ. materiale</td></tr>
<tr><td>Ct. de gestionare a mijl. Circ. în decontare</td><td>Ct. de resurse (fonduri) străine în credite</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Conturi de consumații și de valori</td><td>Ct. de gestionare a mijl. Circ. de trezorerie</td><td rowspan="4">Conturile venitorilor</td><td rowspan="4">Conturi de gestionare a resurselor (fondurilor)</td></tr>
<tr><td>Ct. de regularizare asupra evaluării mijloacelor</td><td>x</td><td>x</td><td>Ct. de regularizare asupra evaluării resurselor</td><td>x</td><td>x</td></tr>
<tr><td>Ct. de consumat. ale perioadelor viitoare</td><td>x</td><td>x</td><td>Ct. de ven. ale perioadelor viitoare</td><td>x</td><td>x</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Ct. de consumat. ale per. curente</td><td>Ct. de colectare și repartizare</td><td>x</td><td rowspan="2">Ct. de venituri ale perioadei curente</td><td>Ct. de venituri interne-dinre</td><td>x</td></tr>
<tr><td>Ct. de calculație</td><td>x</td><td>Ct. de ven. finale</td><td>x</td></tr>
<tr><td>Ct. de rezultate fin. finale nefavorabile</td><td>x</td><td>x</td><td>Ct. de rezultate fin. finale favorabile</td><td>x</td><td>x</td></tr>
<tr><td>Ct. rectificative contra pasiv</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>Ct. rectificative contra activ</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td><td>x</td></tr>
</table>

Bilanț de închidere

Bilanț de deschidere

| Mulțimea conturilor în afara bilanțului economico – juridic | |
|---|---|
| Seria conturilor de activ extrapatrimonial | Seria conturilor de pasiv extrapatrimonial |
| Clasa conturilor de ordine de activ extrapatrimonial | Clasa conturilor de ordine de pasiv extrapatrimonial |
| Clasa conturilor de evidență de activ extrapatrimonial | Clasa conturilor de evidență de pasiv extrapatrimonial |
| Clasa conturilor de drepturi eventuale | Clasa conturilor de angajamente eventuale |

Bilanț de închidere



Scanned with OKEN Scanner

În organizarea funcționării conturilor de gestionare a mijloacelor se vor avea în vedere gestiunile create și posibilitatea ca prin mijlocirea lor să se stabilească răspunderea gestionară. În acest context, evaluarea mijloacelor gestionate se face la aceeași categorie de preț atât în debitul cât și în creditul contului. Pentru evaluarea ieșirilor se poate folosi una din metodele: identificarea specifică, costul mediu ponderat (CMP), metoda "primul intrat – primul ieșit" (FIFO), metoda "ultimul intrat – primul ieșit" (LIFO). În afara metodelor de mai sus, agreate în România evaluarea se poate face și după metoda "următorul intrat – primul ieșit" (NIFO). Reflectarea în contabilitate trebuie să urmeze operativ mișcării reale a mijloacelor. Atunci când evaluarea la nivelul valorii de intrare în patrimoniu ar crea întârzieri în înregistrările din conturile de gestionare este recomandabil ca evaluarea să se facă la prețuri prestabilite (prețuri standard). Asemenea soluții se pot dovedi utile în cazul materiilor prime, produselor, mărfurilor și altor bunuri de natura stocurilor. Prețurile standard este necesar să fie actualizate periodic, de regulă cel puțin o dată pe an, în funcție de evoluția prețurilor și de alți factori. Când se folosesc prețuri standard pentru evaluarea stocurilor, contabilitatea va reflecta în mod distinct diferențele între prețurile de înregistrare (prestabilite) și valoarea de intrare în patrimoniu.

Funcționarea conturilor de gestionare a mijloacelor circulante materiale depinde de informația care se dorește a fi obținută prin intermediul contului de gestionare: cunoașterea în orice moment a stocurilor, atât cantitativ cât și valoric sau cunoașterea acestuia doar la finele perioadei. În prima variantă se va folosi *metoda inventarului permanent*, în cea de a doua *metoda inventarului intermitent*.

În *condițiile inventarului permanent* în conturile de gestionare se vor consemna toate operațiile de intrare și ieșire ceea ce permite stabilirea și cunoașterea în orice moment a stocurilor, atât cantitativ cât și valoric. Contabilitatea analitică a stocurilor se poate organiza, în funcție de specificul activității și necesitățile proprii ale unității patrimoniale după una din metodele: metoda operativ-contabilă (sau pe solduri), metoda cantitativ-valorică (pe fișa de cont analitic), metoda global-valorică.

În *condițiile inventarului intermitent* stabilirea și înregistrarea soldului în conturile de gestionare a stocurilor (Clasa 3) se face doar la finele perioadei, pe baza inventarierii stocurilor prin preluarea mărimii acestora din conturile clasei 6, atunci când sunt obținute pe calea aprovizionărilor din afară, sau prin reflectarea lor ca "Venituri din

Scanned with OKEN Scanner

producția stocată" atunci când această metodă se extinde și asupra produselor. La începutul perioadei următoare operațiunea de mai sus se stornează (prin debitarea contului care a fost creditat și creditarea contului care a fost debitat).

Conturile de gestionare a mijloacelor circulante în decontare sunt destinate să reflecte din circuitul economic al mijloacelor, stadiul acestora de creanță. Sub aspect economic, procesul de formare a creanțelor are, de regulă, la bază o mutație din grupa bunurilor de natura imobilizărilor, mijloacelor circulante materiale ori a mijloacelor circulante de trezorerie - asupra cărora titularul de patrimoniu are toate atributele proprietății (posesie, folosință, dispoziție) - în bunuri care îi conferă titularului dreptul de creanță, adică dreptul ca la o dată scadentă să primească, contravaloarea lor în bani sau în alte bunuri corporale ori servicii convenite. Din aceste patricularități decurg și legăturile de corespondență cu celelalte conturi din subdiviziunile clasificării. Fluxurile principale în care sunt antrenate titlurile de plasament, mijloacele bănești și alte valori determină legăturile cu conturile cuprinse în celelalte subdiviziuni ale clasificării analitice sau cu alte conturi din aceeași categorie de conturi.

*Conturile de gestionare a resurselor (fondurilor)* formează și ele o grupă distinctă de conturi în subclasa conturilor de resurse (fonduri). Misiunea lor în sistemul de calcul contabil digrafic este de a reflecta existența, constituirea și utilizarea potrivit destinațiilor stabilite a valorilor care au intrat în perimetrul de studiu ca aport la constituirea capitalului, autofinanțare, subvenții, creditare și decontare. Prin intermediul acestor conturi se asigură cunoașterea situației financiare a entității economico-sociale și se realizează controlul asupra respectării disciplinei de finanțare, creditare și decontare. Fac parte din seria conturilor de pasiv și funcționează după regula potrivit căreia în credit se înscriu soldul inițial și sporirile, iar în debit reducerile și soldul final. În cadrul acestei grupe distingem două subgrupe: subgrupa conturilor de gestionare a resurselor (fondurilor) proprii și subgrupa conturilor de gestionare a resurselor (fondurilor) străine. Unele din conturile resurselor (fondurilor) proprii urmăresc *resursele (fondurile) proprii ale activității curente* (101"Capital social", 104 "Prime legate de capital", 106 "Rezerve", 108 "Contul întreprinzătorului individual", 118 "Alte fonduri"), altele resurse (fondurile) proprii cu destinație specială (107 "Rezultatul reportat profit", 112 "Fondul de participare la profit", 131 "Subvenții pentru investiții", 141 "Provizioane reglementate"). În subgrupa conturilor de gestionare a resurselor (fondurilor) străine distingem de asemenea două categorii de

Scanned with OKEN Scanner

conturi: *conturi de gestionare a resurselor (fondurilor) străine în angajamente* (401 "Furnizori", 403, "Efecte de plătit", 404 "Furnizori de imobilizări", 405 "Efecte de plătit pentru imobilizări", 408 "Furnizori facturi nesosite", 419 "Clienți-creditori", 421 "Personal – remunerații datorate", 423 "Personal – ajutoare materiale datorate", 424 "Participarea personalului la profit", 426 "Drepturi de personal neridicate", 427 "Reținere din remunerații datorate terților", 4281 "Alte datorii în legătură cu personalul", 431 "Asigurări sociale", 437 "Ajutor de șomaj", 4381 "Alte datorii sociale", 441 "Impozitul pe profit", 4423 "TVA de plată", 4427 "TVA colectată", 444 "Impozitul pe salarii", 446 "Alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate", 447 "Fonduri speciale – taxe și vărsăminte asimilate", 4481 "Alte datorii față de bugetul statului", 4483 "Datorii față de stat", 457 "Dividente de plată", 4582 "Decontări din operații în participație – pasiv", 462 "Creditori diverși" precum și conturile 456 "Decontări cu asociații privind capitalul", atunci când reflectă capitalul social retras de acționari sau asociați, contul 473 "Decontări din operații în curs de clasificare" – atunci când reflectă datorii ale unității patrimoniale în curs de clasificare, 481 "Decontări între unitate și subunități" – atunci când reflectă datoriile unității ori subunității de referință, 482 "Decontări între subunități" – atunci când reflectă angajamente pecuniare ale subunității față de o altă subunitate) și *conturi de gestionare a resurselor (fondurilor) străine în credite* (resurse financiare), (161 "Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni", 162 "Credite bancare pe termen lung și mediu", 166 "Datorii legate de participații", 167 "Alte împrumuturi și datorii asimilate", 168 "Dobânzi aferente împrumuturilor și datoriilor asimilate", 451 "Decontări în cadrul grupului", 455 "Asociați – conturi curente", 519 "Credite bancare pe termen scurt").

În exprimarea resurselor se folosește numai etalonul monetar. Reflectând proveniența mijloacelor, conturile de gestionare a resurselor exprimă, sub aspect juridic cine anume are drepturi asupra averii reflectate în activ și cât de mari sunt aceste drepturi. De aceea resursele (fonduri) sunt consemnate în conturile corespunzătoare de gestionare la valoarea nominală a acestora din momentul constituirii. În cursul perioadei acest nivel poate suferi influențe, fie ca urmare a reevaluării mijloacelor a căror proveniență o exprimă, fie ca urmare a modificării cursului valutar la închiderea exercițiului în cazul datoriilor în valută. Pentru aducerea resurselor la nivelul real intervin conturile de regularizare asupra reevaluării resurselor.

Scanned with OKEN Scanner

**Exemplificări privind funcționarea conturilor de gestionare a mijloacelor și resurselor:**

| | | | |
|---|---|---|---|
| 456 = 1011 | | 100.000 | 100.000 |
| *Înregistrat, subscrierea la capitalului social de 100.000 u.m..* | | | |
| % = 456 | | - | 100.000 |
| 211 | | 10.000 | |
| 212 | | 30.000 | |
| 321 | | 8.000 | |
| 5121 | | 50.000 | |
| 5311 | | 2.000 | |
| *Înregistrat, primirea de către societate a aportului în natură (terenuri 10.000 u.m., mijloace fixe 30.000 u.m., obiecte de inventar 8.000 u.m.) și a aportului în bani (suma depusă în contul societății la bancă 50.000 u.m. numerar depus la casierie 2.000 u.m.).* | | | |
| 1011 = 1012 | | 100.000 | 100.000 |
| *Înregistrat majorarea capitalului subscris vărsat cu 100.000 u.m.* | | | |
| 456 = % | | 50.000 | - |
| 1011 | | | 40.000 |
| 1041 | | | 10.000 |
| *Înregistat subscrierea ulterioară a majorării capitalului. Valoarea nominală a acțiunilor noi este de 40.000 u. m., valoarea de emisiune este de 50.000 u.m. și de aici, o primă de emisiune de 10.000 u.m..* | | | |
| 5124 = 456 | | 50.000 | 50.000 |
| *Înregistrat încasarea, în contul capitalului subscris, a sumei de 4.000 USD, la cursul de 12,5 u.m./USD,* | | | |
| 1011 = 1012 | | 40.000 | 40.000 |
| *Înregistra trecerea la capitalul subscris vărsat a părții din capitalul încasat reprezentînd valoarea nominală în sumă de 40.000 u.m.* | | | |
| 1041 = 1068 | | 10.000 | 10.000 |
| *Înregistrat trecerea la rezerve a primelor de emisiune în sumă de 10.000 u.m.* | | | |
| 1012 = 456 | | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat, conform Hotărîrii adunării generale a acționarilor, retragerea unui acționar care vărsase în contul capitalului subscris suma de 5.000 u.m..* | | | |
| 456 = 5121 | | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat restituirea aportului de 5.000 u.m.* | | | |
| 161 = 1012 | | 10.000 | 10.000 |
| *Înregistrat creșterea capitalului social prin conversia obligațiunilor în acțiuni, de u.m. 10.000.* | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 129 | | % | 25.000 | - |
| | | 1061 | | 10.000 |
| | | 1063 | | 8.000 |
| | | 1068 | | 7.000 |
| *Înregistrat constituirea de rezerve legale pe seama profitului bru de 10.000 u..m., precum și a rezervelor statutare de 8.000 u.m. și a altor rezerve de 7.000 u..m* | | | | |
| 106 | = | 107 | 9.000 | 9.000 |
| *Înregistrat acoperirea pierderii din exercițiile precedente de 9.000 u.m., pe seama rezervelor* | | | | |
| 129 | = | 112 | 4.000 | 4.000 |
| *Înregistrat constituirea fondului de participare la profit de 4.000 u .m..* | | | | |
| 112 | = | 424 | 3.000 | 3.000 |
| *Înregistrat, conform statului de plată, obligația de plată a premiilor pe seama fondului de participare la profit 3.000 u.m..* | | | | |
| 424 | = | 444 | 450 | 450 |
| *Înregistrat impozitul pe salarii reținut pe statele de plată a premiilor din fondul de participare la profit, de 450 u.m.* | | | | |
| 445 | = | 131 | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat subvenția pentru investiții de primit, de 5.000 u.m..* | | | | |
| 5121 | = | 445 | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat primirea subvenției în contul la bancă al societății.* | | | | |
| 131 | = | 7727 | 200 | 200 |
| *Înregistrat amortizarea subvenției cu cota parte egală cu amortizarea calculată pentru mijlocul fix procurat pe seama subvenției de 200 u.m..* | | | | |
| 461 | = | 161 | 10.000 | 10.000 |
| *Înregistrarea împrumuturilor obținute prin emisiunea de obligațiuni evaluate la valoarea de rambursare a acestora de 10.000 u.m.* | | | | |
| 169 | = | 161 | 1.000 | 1.000 |
| *Înregistrat primele de rambursare aferente împrumuturilor din emisiuni de obligațiuni de 1.000 u.m.* | | | | |
| 161 | = | 5121 | 11.000 | 11.000 |
| *Înregistrat rambursarea împrumutului din emisiuni de obligațiuni,lei 11.000 u.m.* | | | | |
| 5121 | = | 1621 | 50.000 | 50.000 |
| *Înregistrat creditul bancar pe termen lung obținut de la bancă de 50.000 u.m.* | | | | |
| 666 | = | 168 | 2.000 | 2.000 |
| *Înregistrat dobânda aferentă creditului bancar pe termen scurt datorate Băncii de 2.000 u.m.* | | | | |
| 168 | = | 5121 | 2.000 | 2.000 |
| *Înregistrat achitarea dobânzilor datorate de lei 2.000 u.m.* | | | | |
| 1621 | = | 5121 | 50.000 | 50.000 |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| *Înregistrat rambursarea creditului bancar pe termen lung ajuns la scadență, 50.000 u.m.* | | | | |
| 201 | = | 5121 | 1.000 | 1.000 |
| *Înregistrat cheltuieli de constituire efectuate cu plata din cont, 1.000 u.m.* | | | | |
| 201 | = | 5311 | 800 | 800 |
| *Înregistrat cheltuielile de constituire efectuate cu plata în numerar 800 u.m.* | | | | |
| % | = | 404 | - | 5.950 |
| 201 | | | 5.000 | |
| 4426 | | | 950 | |
| *Înregistrat factura emisă de societatea "X" privind studiul elaborat pentru constituirea societății de, 5.950 u.m.* | | | | |
| 6811 | = | 2801 | 300 | 300 |
| *Înregistrat amortizarea lunară a cheltuielilor de constituire: valoarea de intrare = 7.200 u.m. durata de amortizare în regim liniar = 2 ani: 7.200 24 luni = 300 u.m.* | | | | |
| 2801 | = | 201 | 7.200 | 7.200 |
| *Înregistrat, după 24 de luni, scăderea din gestiune a cheltuielilor de constituire amortizate integral, 7.200 u.m.* | | | | |
| % | = | 404 | - | 11.900 |
| 2111 | | | 10.000 | |
| 4426 | | | 1.900 | |
| *Înregsitrat achiziționarea unui teren de la un furnizor la costul de achiziție de 10.000 u.m, TVA 19%.* | | | | |
| 2111 | = | 456 | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat recepționarea terenului adus ca aport în natură, evaluat la 5.000 u.m.* | | | | |
| 461 | = | % | 8.330 | - |
| | | 7721 | | 7.000 |
| | | 4427 | | 1.330 |
| *Înregistrat vânzarea unui teren la prețul negociat de 7.000 u..m., TVA = 19 %* | | | | |
| 6721 | = | 2111 | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat scăderea din gestiune a unui teren având valoarea de intrare de 5.000 u.m* | | | | |
| 2112 | = | 722 | 4.800 | 4.800 |
| *Înregistrat recepționarea unei amenajări de terenuri, efectuată în regie proprie evaluată la costul efectiv de 4.800 u.m., amortizabilă în 4 ani* | | | | |
| 6811 | = | 2810 | 1.000 | 1.000 |
| *Înregistrat amortizarea amenajării unui teren: cota lunară 1.000 u.m.* | | | | |
| 212 | = | 456 | 15.000 | 15.000 |
| *Înregistrat intrarea unui mijloc fix primit de la asociați în contul aportului la capitalul social subscris de 15.000 u.m.* | | | | |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 404 | | 59.500 |
| 212 | | | 50.000 | |
| 4426 | | | 9 500 | |
| *Înregistrat recepționarea unui mijloc fix care nu necesită montaj, probe tehnologice și punere în funcțiune achiziționat cu 50.000 u.m., TVA 19%* | | | | |
| 212 | = | 131 | 2.000 | 2.000 |
| *Înregistrat recepționarea unui mijloc fix constatat plus la inventar și evaluat la suma de 2.000 u.m.* | | | | |
| 212 | = | 446 | 2.200 | 2.200 |
| *Înregistrat taxa vamală aferentă unui mijloc fix achiziționat din import .2.200u.m.* | | | | |
| 212 | = | 722 | 100.000 | 100.000 |
| *Înregistrat recepționarea unui mijloc fix obținut din producție proprie: cost de producție = 100.000 u.m.* | | | | |
| 6811 | = | 281 | 8.000 | 8.000 |
| *Înregistrat amortizarea lunară a mijloacelor fixe calculată după unul din regimurile:regim de amortizare liniar; regim de amortizare degresiv și regim de amortizare accelerat; 8.000 u.m.* | | | | |
| 281 | = | 212 | 20.000 | 20.000 |
| *Scoaterea din gestiune a unui mijloc fix amortizat integral, valoare de inventar 20.000 u.m.* | | | | |
| % | = | 212 | - | 10.000 |
| 281 | | | 8.000 | |
| 6871 | | | 2.000 | |
| *Scoaterea din folosință a unui mijloc fix având valoarea de inventar de 10.000 u.m.; amortizarea înregistrată = 8.000 u.m.;valoarea neamortizată = 2.000 u.m.* | | | | |
| 461 | = | % | 5.950 | - |
| | | 7721 | | 5.000 |
| | | 4427 | | 950 |
| *Înregistrat vânzarea unui mijloc fix la un preț negociat de 5.000 u.m.; TVA=950 u.m.* | | | | |
| % | = | 212 | - | 4.000 |
| 281 | | | 1.500 | |
| 6721 | | | 2.500 | |
| *Înregistrat scăderea din gestiune a unui mijloc fix cesionat, având valoarea de inventar de 4.000 u.m.; amortizarea înregistrată = 1.500 u.m.* | | | | |
| 261 | = | % | 10.000 | - |
| | | 5121 | | - 5.000 |
| | | 269 | | 5.000 |
| *Înregistrat achiziționarea unor titluri de participare la prețul de cumpărare de 10.000 u.m., din care eliberate 50%* | | | | |
| 269 | = | 5121 | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat achitarea sumei de 5.000 u.m. în contul titlurilor de participare neeliberate, 5.000 u.m.* | | | | |
| 461 | = | 7721 | 6.000 | 6.000 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| *Înregistrat cesionarea unor titluri de participare de 6.000 u.m.* | | | |
| 6721 = 261 | | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat scăderea din gestiune a unor titluri de participare cesionate 5.000 u.m.* | | | |
| 2672 = 5121 | | 20.000 | 20.000 |
| *Înregistrat acordarea unui împrumut unei societăți comerciale de lei 20.000 u.m. cu dobândă anuală de 48%* | | | |
| 2678 = 763 | | 800 | 800 |
| *Înregistrat, la finele fiecărei luni, dobânda cuvenită pentru împrumutul acordat pe termen lung de 800 u.m.* | | | |
| 5121 = 2678 | | 800 | 800 |
| *Înregistrat încasarea dobânzii cuvenite de 800 u.m.* | | | |
| 5121 = 2672 | | 20.000 | 20.000 |
| *Înregistrat încasarea împrumutului pe termen lung rambursat de 20.000 u..m* | | | |
| % = 401 | | - | 4.760 |
| 300 | | 4.000 | |
| 4426 | | 760 | |
| *Înregistrat recepționarea materiei prime sosite de la Furnizorul "F" la un preț de cumpărare negociat de 4.000 u.m., TVA 19 %* | | | |
| 600 = 300 | | 4.000 | 4.000 |
| *Înregistrat darea în consum a materiei prime evaluate în cost de achiziție (stabilit după una din metodele de evaluare: cost mediu ponderat, metoda FIFO, metoda LIFO, de 4.000 u.m.* | | | |
| 600 = 300 | | 450 | 450 |
| *Înregistrat scoaterea din gestiune a materiilor prime constatate lipsă și imputate, evaluate la cost de achiziție de 450 u.m.* | | | |
| 6712 = 300 | | 200 | 200 |
| *Înregistrat scăderea din gestiune a c./valorii unor materii prime acordate ca donații, 200 u.m.* | | | |
| 635 = 4427 | | 38 | 38 |
| *Înregistrat TVA de 19 % aferentă materiilor prime donate, 38* | | | |
| 371 = 300 | | 3.000 | 3.000 |
| *Trecerea din depozitul de materii prime în magazinul cu amănuntul a unor bunuri evaluate în preț de înregistrare de 3.000* | | | |
| % = 401 | | - | 2.380 |
| 5328 | | 2.000 | |
| 4426 | | 380 | |
| *Înregistrat achiziționarea unor bonuri valorice pentru benzină 2.440 u.m. din care TVA = 380 u.m.* | | | |
| 3012 = 5328 | | 2.000 | 2.000 |
| *Înregistrat ridicarea benzinei pe bază de bonuri valorice, 2.000 u.m.* | | | |
| 6012 = 3012 | | 2.000 | 2.000 |
| *Înregistrat consumul de benzină de 2.000 u.m.* | | | |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 401 | - | 11.900 |
| 361 | | | 10.000 | |
| 4426 | | | 1.900 | |
| *Înregistrat achiziționarea de la Furnizorul F a unor animale și păsări în cost de achiziție de 10.000 u.m., TVA=1900 u.m.* | | | | |
| 361 | = | 7718 | 1.500 | 1.500 |
| *Înregistrat recepționarea unor animale intrate prin donație de 1.500 u.m.* | | | | |
| 371 | = | % | 2.380 | - |
| | | 361 | | 1.500 |
| | | 378 | | 500 |
| | | 4428 | | 380 |
| *Înregistrat trecerea spre a fi vândute prin magazinele proprii având costul de achiziție de 1.500 u. .m., adaosul comercial = 500 u.m., TVA (19 %)=380 u.m.* | | | | |
| % | = | % | - | - |
| 371 | | 401 | 12.379 | 10.000 |
| 4426 | | 378 | 1.597 | 2.000 |
| | | 4428 | | 1.976 |
| *Înregistrat recepționarea la preț cu amănuntul (inclusiv TVA) a unor mărfuri de 12.379 u.m., în care TVA neexigibilă = 1.976 u.m., adaosul comercial = 2.000 u.m., cost de achiziție 8.403 u.m.* | | | | |
| % | = | 371 | - | 12.379 |
| 607 | | | 8.403 | |
| 378 | | | 2.000 | |
| 4428 | | | 1.976 | |
| *Înregistrat descărcarea gestiunii cu mărfurile vândute având prețul cu amănuntul (inclusiv TVA) de 12.379 u.m., adaosul comercial încorporat în preț de 2.000 u.m., TVA de 1.976 u.m..* | | | | |
| 5311 | = | % | 12.379 | - |
| | | 707 | | 10.403 |
| | | 4427 | | 1.976 |
| *Înregistrat încasarea c./valorii mărfurilor vândute la preț cu amănuntul (inclusiv TVA 19%) de 12.379 u.m. , în care TVA este de 1.976 u.m.* | | | | |
| % | = | 401 | - | 380 |
| 351 | | | 2.000 | |
| 4426 | | | 380 | |
| *Se înregistrează explozibilul aprovizionat de către societatea de construcții, care neavând condiții de păstrare îl lasă în custodia furnizorului: cost de achiziție 2.000u.m., TVA 19 % = 380 u.m.* | | | | |
| 301 | = | 351 | 2.000 | 2.000 |
| *Înregistrat intrarea în gestiunea societății a explozibilului lăsat în custodia furnizorului 2.000 u.m.* | | | | |
| % | = | 401 | - | 59 |
| 301 | | | 50 | |
| 4426 | | | 9 | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| *Înregistrat factura privind costul depozitării la furnizor a explozibilului lăsat în custodia acestuia de 50 u.m., TVA = 9 u.m.* | | | | |
| 401 | = | 5191 | 15.000 | 15.000 |
| *Înregistrat achitarea c./val.factura nr.100 dintr-un credit bancar pe termen scurt 15.000 u.m.* | | | | |
| 404 | = | 5411 | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat achitarea facturii furnizorului de utilaje care necesită montaj din acreditivul deschis de 5.000 u.m.* | | | | |
| 401 | = | 403 | 4.000 | 4.000 |
| *Înregistrat biletul de ordin acceptat de 4.000 u.m. în contul datoriei față de furnizor de 4.000 u.m.* | | | | |
| 403 | = | 5121 | 4.000 | 4.000 |
| *Înregistrat plata la scadență a biletului la ordin de 4.000 u.m.* | | | | |
| 401 | = | % | 100.000 | - |
| | | 5121 | | 99.000 |
| | | 767 | | 840 |
| | | 4426 | | 160 |
| *Înregistrat achitarea înainte de data scadenței a c./val. Facturii nr. 100 în suma de 100.000 u.m. pentru care se primește un scont de 1%* | | | | |
| 411 | = | % | 11.900 | - |
| | | 701 | | 10.000 |
| | | 4427 | | 1.900 |
| *Înregistrat, conform facturii nr.100, "livrarea de produse finite Clientului "C" la un preț negociabil de 10.000 u.m. TVA 19 %.* | | | | |
| 711 | = | 345 | 8.500 | 8.500 |
| *Înregistrat descărcarea gestiunii cu produsele finite livrate clientului "C" înregsitrate la un cost prestabilit de 8.500 u..m..* | | | | |
| 711 | = | 348 | 500 | 500 |
| *Înregistrat la sfârșitul lunii diferențele nefavorabile de preț la produsele livrate clientului "C" (cost prestabilit = 8.500 u.m., cost efectiv = 9.000 u.m.)* | | | | |
| 5121 | = | 411 | 12.200 | 12.200 |
| *Înregistrat încasarea c/valorii facturii nr.100, 12.200 u.m.* | | | | |
| 418 | = | % | 23.800 | - |
| | | 707 | | 20.000 |
| | | 4428 | | 3.800 |
| *Înregistrat, la sfârșitul lunii, veniturile provenite din vânzarea de mărfuri din depozitele "en gros", nefacturate: preț de vânzare 20.000 u. m. , TVA 19 %* | | | | |
| 607 | = | 371 | 16.000 | 16.000 |
| *Înregistrat descărcarea gestiunii cu mărfurile vândute, evaluate în contul de gestionare la cost de aprovizionare efectiv de 16.000 u.m.* | | | | |
| 411 | = | 418 | 24.400 | 24.400 |
| *Înregistrat Factura nr.120 reprezentând mărfurile vândute fără factură* | | | | |
| 4428 | = | 4427 | 4.400 | 4.400 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| *Înregistrat taxa pe valoarea adăugată colectată înscrisă în Factura nr. 120 4.400 u.m. privind vânzările fără factură* | | | |
| % | = 411 | - | 23.800 |
| 5121 | | 23.562 | |
| 667 | | 200 | |
| 4427 | | 38 | |
| *Înregistrat încasarea înainte de data scadenței a c./valorii Facturii nr.120 pentru care se acordă un scont de 1%.* | | | |
| 416 | = 411 | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat, trecerea de "Clienți incerți a creanței asupra clientului C aflat în stare de lichidare judicioasă", 5.000 u.m.* | | | |
| % | = 416 | - | 5.000 |
| 5121 | | 4.000 | |
| 654 | | 840 | |
| 4427 | | 160 | |
| *Înregistrat încasarea a 80% din suma datorată de clientul incert C și trecerea la pierderi a diferenței (mai puțin TVA)* | | | |
| 425 | = 5311 | | |
| *Înregistrat plata avansului chenzinal conform listelor de plată, 20.000 u.m.* | | 20.000 | 20.000 |
| 421 | = % | 45.200 | - |
| | 425 | | 20.000 |
| | 427 | | 4.000 |
| | 4281 | | 1.000 |
| | 4312 | | 3.000 |
| | 4372 | | 600 |
| | 444 | | 12.400 |
| | 4312/analitic distinct | | 4.200 |
| *Înregistrat, conform statelor de plată, a reținerilor efectuate prin acestea, reprezentând:avans chenzinal = 20.000 u.m.; rate, chirii și alte sume cuvenite terților = 4.000 u.m.; debite în favoarea societății = 1.000 u.m. ; contribuția de 5% la pensia suplimentară = 3.000 u.m. ; contribuția personalului la ajutorul de șomaj de 1% = 600 u.m. ; impozitul pe salarii = 12.400 u.m. lei, contribuția pers. ptr. asigurările soc. de sănătate 7% = 4.200 u.m.* | | | |
| 5311 | = 581 | 19.000 | 19.000 |
| *Înregistrat, conform registrului de casă, ridicarea din contul societătii deschis la bancă a sumei de 19.000 u.m.* | | | |
| 581 | = 5121 | | |
| *Înregistrat, conform extrasului de cont, ridicarea de către casier a sumei de 19.000 u.m.* | | | |
| 421 | = % | 19.000 | - |
| | 5311 | | 18.000 |
| | 426 | | 1.000 |
| *Înregistrat, conform semnăturilor de primire de pe statele de plată, achitarea în numerar a drepturilor bănești de 18.000u.m. și trecerea la deponente a drepturilor cuvenite și neridicate de 1.000 u.m.* | | | |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | |
|---|---|---|---|
| 6451 = 4311 | | 18.000 | 18.000 |
| *Înregistrat contribuția unității la Asigurările sociale de 18.000 u.m.* | | | |
| 6452 = 4371 | | 3.000 | 3.000 |
| *Înregistrat contribuția unității la Fondul de șomaj de 5% 3.000 u.m.* | | | |
| 6451 = 4311 Analitic Fond social de sănătate | | 4.200 | 4.200 |
| *Înregistrat contribuția unității de 7% la constituirea Fondul social de sănătate 4.200 u.m.* | | | |
| 4311 = 423 | | 4.000 | 4.000 |
| *Înregistrat, conform statelor de plată, ajutoarele materiale suportate din fondul asigurările sociale 4.000 u.m.* | | | |
| 423 = 444 | | 800 | 800 |
| *Înregistrat impozitul reținut din ajutoarele pentru pierderea temporară a capacității de lucru, 800 u.m.* | | | |
| 423 = % | | 3.200 | - |
| | 5311 | | 3.000 |
| | 426 | | 200 |
| *Înregistrat, conform semnăturilor de primire de pe statele de plată, achitarea unor ajutoare materiale în sumă de 3.000 u.m. și trecerea la deponenți a sumei neridicate din drepturile cuvenite de 200 u.m.* | | | |
| 426 = 5311 | | 1.000 | 1.000 |
| *Înregistrat achitarea unor drepturi neridicate la termen de 1.000 u.m.* | | | |
| 427 = 5121 | | 4.000 | 4.000 |
| *Înregistrat virarea în contul terților a sumelor reținute prin statele de plata în favoarea acestora 4.000 u.m.* | | | |
| 431 = 5311 | | 17.000 | 17.000 |
| *Înregistrat vărsarea sumelor datorate bugetului asigurărilor sociale de stat.* | | | |
| 444 = 5121 | | 17.000 | 17.000 |
| *Înregistrat vărsarea sumelor datorate bugetului asigurărilor sociale, 1.700 u.m.* | | | |
| % = 4426 | | - | 14.000 |
| 4427 | | 12.000 | |
| 4424 | | 2.000 | |
| *Înregistrat, la sfârșitul de lună decontul cu bugetul statului, privind taxa pe valoarea adăugată in condițiile în care: TVA deductibilă = 14.000 u.m. TVA colectată = 12.000 u.m.; TVA de recuperat = 2.000 u.m.* | | | |
| 4427 = % | | 16.000 | - |
| | 4426 | | 14.000 |
| | 4423 | | 2.000 |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | |
|---|---|---|---|
| *Înregistrat, la sfârșitul lunii, decontul cu bugetul statului privind taxa pe valoarea adăugată în condițiile în care: TVA deductibilă = 14.000 u.m.; TVA – colectată = 16.000 u.m.; TVA – de plată = 2.000 u.m.* | | | |
| 4423 | = 5121 | 2.000 | 2.000 |
| *Înregistrat vărsarea la bugetul statului a taxei pe valoarea adăugată de plată de 2.000 u.m.* | | | |
| 5121 | = 4424 | 2.000 | 2.000 |
| *Înregistrat încasarea de la buget a TVA de recuperat de 2.000 u.m.* | | | |
| 371 | = 446 | 1.000 | 1.000 |
| *Înregistrat taxa vamală datorată pentru mărfurile achiziționate din import de 1.000 u.m.* | | | |
| 635 | = 446 | 2.000 | 2.000 |
| *Înregistrat accizele datorate de 2.000 u.m.* | | | |
| 635 | = 446 | 5.600 | 5.600 |
| *Înregistrat impozitul pe clădiri datorat de 5.600 u.m.* | | | |
| 635 | = 446 | 1.400 | 1.400 |
| *Înregistrat taxa pe terenuri datorată de 1.400 u.m.* | | | |
| 457 | = 446 | 10.000 | 10.000 |
| *Înregistrat impozitul pe dividende datorat de 10%, 10.000 u.m.* | | | |
| 446 | = 5121 | 20.000 | 20.000 |
| *Înregistrat vărsămintele efectuate în contul altor impozite și vărsăminte asimilate* | | | |
| 621 | = 401 | 4.000 | 4.000 |
| *Înregistrat sumele datorate colaboratorilor pe bază de convenție de colaborare, 4.000 u.m.* | | | |
| 401 | = 446 | 650 | 650 |
| *Înregistrat impozitul pe suma datorată colaboratorilor, reținut prin statul de plată 650 u.m.* | | | |
| 4511 | = 5121 | 10.000 | 10.000 |
| *Înregistrat împrumutul acordat societății B, ce face parte din grup, 10.000 u.m.* | | | |
| 4518 | = 766 | 500 | 500 |
| *Înregistrat dobânda la împrumutul acordat* | | | |
| 5121 | = 4518 | 500 | 500 |
| *Înregistrat dobânda încasată la împrumutul acordat societății B, ce face parte din grup 500 u.m* | | | |
| 5121 | = 4511 | 10.000 | 10.000 |
| *Înregistrat încasarea împrumutului rambursat de către societatea B, componentă a aceluiași grup 10.000 u.m.* | | | |
| 5121 | = 4511 | 15.000 | 15.000 |
| *Înregistrat încasarea împrumutului acordat de către societatea C, membră a aceluiași grup, 15.000 u.m.* | | | |
| 666 | = 4518 | 750 | 750 |
| *Înregistrat dobânda aferentă împrumutului acordat, de plătit C, membră a grupului, 750 u.m.* | | | |
| 4518 | = 5121 | 750 | 750 |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | |
|---|---|---|---|
| *Înregistrat achitarea dobânzii la împrumutul acordat de societatea C, 750 u.m.* | | | |
| 4551 | = 5121 | 15.000 | 15.000 |
| *Înregistrat rambursarea împrumutului acordat de societatea C membră în același grup, 15.000 u.m.* | | | |
| 502 | = 462 | 6.000 | 6.000 |
| *Înregistrat datoriile contractate pentru achiziționarea titlurilor de plasament de 6.000 u.m.* | | | |
| 462 | = 5121 | 6.000 | 6.000 |
| *Înregistrat plata datoriilor pentru achiziționarea titlurilor de plasament de 6.000 u.m.* | | | |
| % | = 503 | - | 6.000 |
| 5121 | | 5.500 | |
| 664 | | 500 | |
| *Înregistrat revânzarea acțiunilor la un preț mai mic decât prețul de cumpărare: preț cumpărare 6.000 u.m.; preț de vânzare 5.500 u.m.* | | | |
| 5121 | = % | 7.000 | - |
| | 503 | | 6.000 |
| | 764 | | 1.000 |
| *Înregistrat revânzarea acțiunilor la un preț mai mare decât prețul de cumpărare: preț de cumpărare 6.000 u.m.; preț de vânzare = 7.000 u.m.* | | | |
| 502 | = 5311 | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat răscumpărarea acțiunilor proprii cu plata in numerar 5.000 u.m.* | | | |
| 502 | = 5121 | 15.000 | 15.000 |
| *Înregistrat răscumpărarea acțiunilor proprii cu plata prin contul curent, 15.000 u.m.* | | | |
| 502 | = 462 | 20.000 | 20.000 |
| *Înregistrat răscumpărarea acțiunilor proprii cu plata ulterioară 20.000 u.m.* | | | |
| 462 | = 5121 | 20.000 | 20.000 |
| *Înregistrat achitarea acțiunilor proprii răscumpărate, 20.000 u.m.* | | | |
| % | = 502 | - | 5.000 |
| 5311 | | 4.500 | |
| 664 | | 500 | |
| *Înregistrat revânzarea către angajații proprii sau către terți a acțiunilor proprii răscumpărate, cu încasarea în numerar: preț de revânzare 4.500 u.m.; preț de răscumpărare 5.000 u.m.* | | | |
| 461 | = % | 17.000 | - |
| | 502 | | 15.000 |
| | 764 | | 2.000 |
| *Înregistrat revânzarea către terți a acțiunilor proprii răscumpărate la 15.000 cu prețul de revânzare de 17.000 u.m.; cu încasarea ulterioară* | | | |
| 5121 | 461 | 17.000 | 17.000 |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| *Încasarea ulterioară în contul societății la bancă a sumei de 17.000 u.m.* | | | | |
| % | = | 5311 | - | 5.000 |
| 5321 | | | 1.000 | |
| 5323 | | | 4.000 | |
| *Înregistrat cumpărarea de timbre poștale în sumă de 1.000 u.m. și a unor bilete de tratament și odihnă de 4.000 u.m.* | | | | |
| 626 | = | 5321 | 800 | 800 |
| *Înregistrat decontarea, conform condicii de expediție a corespondenței, a c./val.timbrelor poștale consumate 800 u.m.* | | | | |
| 645 | = | 5322 | 3.000 | 3.000 |
| *Înregistrat distribuirea biletelor de tratament și odihnă suportate integral de unitate, 3.000 u.m.* | | | | |
| 581 | = | 5124 | 15.000 | 15.000 |
| *Înregistrat, conform extrasului de cont după contul disponibil în valută, virarea sumei de 1000 USD la cursul de 15 u.m./USD* | | | | |
| 5411 | = | 581 | 15.000 | 15.000 |
| *Înregistrat, conform extrasului de cont după contul de acreditive, constituirea acreditivului de 15.000 u.m.* | | | | |
| 404 | = | 5411 | 12.000 | 12.000 |
| *Înregistrat, conform extrasului după contul de acreditive, achitarea facturii de 800 USD la cursul de 15 u.m./USD, i 12.000 u.m.* | | | | |
| 581 | = | 5411 | 3.000 | 3.000 |
| *Înregistrat, conform extrasului după contul de acreditive, anularea acreditivului la expirarea termenului de folosire de 200 USD la cursul 15 u.m./USD* | | | | |
| 5124 | = | 581 | 3.000 | 3.000 |
| *Înregistrat, conform extrasului după contul la bănci în valută, încasarea sumei de 200 USD la cursul de 15 u.m./USD* | | | | |
| 542 | = | 5311 | 300 | 300 |
| *Înregistrat acordarea unui avans în numerar pentru deplasarea în interes de serviciu, 300 u.m.* | | | | |
| % | = | 542 | - | 300 |
| 625 | | | 258 | |
| 4426 | | | 32 | |
| 5311 | | | 10 | |
| *Înregistrat decontarea avansului la înapoierea din delegație: cheltuieli de transport = 200 u.m. din care TVA = 32 u.m., diurnă = 90 u.m. suma necheltuită restituită la casierie = 10 u.m.* | | | | |
| % | = | 542 | - | 2.190 |
| 401 | | | 1.000 | |
| 623 | | | 1.000 | |
| 4426 | | | 190 | |
| *Înregistrat plata din avansurile de trezorerie a datoriei față de furnizori de 1.000 u.m., precum și plata unor cheltuieli de protocol de lei 1.190 u.m. din care TVA 190 u.m.* | | | | |

Scanned with OKEN Scanner

## 3.3. Conturi de regularizare asupra evaluării mijloacelor şi conturi de regularizare asupra evaluării resurselor

*Conturile de regularizare asupra evaluării mijloacelor* formează o grupă distinctă de conturi în subclasa conturilor de mijloace de inventar. Misiunea lor în sistemul de calcul contabil digrafic este de a aduce la nivelul valorii de intrare în patrimoniu mijloacele de inventar atunci când acestea sunt lăsate în mod deliberat să figureze în conturile de gestionare la alt nivel decât valoarea de intrare în patrimoniu (preţuri prestabilite, preturi standard, preţuri planificate etc.). Întrucât substanţa pe care o reflectă ele este tot o substanţă de activ care urmează a se adăuga sau în unele cazuri a se scădea pentru a se ajunge la nivelul valorii de intrare în patrimoniu, conturile din această grupă funcţionează după regula de funcţionare a conturilor de activ, primind în debit soldul iniţial al diferenţei de substanţă de mijloace şi sporirile acestei diferenţe, iar în credit reducerile diferenţei de substanţă şi soldul final al acesteia. Fac parte din această grupă conturile: 308 "Diferenţe de preţ la materii prime şi materiale" (cu misiunea de a întregi evaluarea din conturile de gestionare 300 "Materii prime" şi 301 "Materiale consumabile"); 328 "Diferenţe de preţ la obiecte de inventar" (cu misiunea de a întregi evaluarea din contul de gestionare 321 "Obiecte de inventar aflate în magazie"); 348 "Diferenţe de preţ la produse" (cu misiunea de a întregi evaluarea în contul de gestionare a conturilor 345 "Produse finite" şi 341 "Semifabricate"); 368 "Diferenţe de preţ la animale şi păsări" (cu misiunea de a întregi evaluarea din contul 361 "Animale şi păsări"); 378 "Diferenţe de preţ la mărfuri"[x] (cu misiunea de a întregi evaluarea în contul de gestionare 371 "Mărfuri"); 388 "Diferenţe de preţ la ambalaje" (cu misiunea de a întregi evaluarea în contul de gestionare 381 "Ambalaje"). Aceste conturi de regularizare asupra evaluării mijloacelor în conturile de gestionare ale acestora pot funcţiona în două variante, şi anume:

a) prin consemnarea în debitul conturilor de regularizare atât a diferenţelor care măresc evaluarea în contul de gestionare, cât şi a celor care diminuează această evaluare aferentă existentului iniţial şi a sporirilor în debitul contului, iar a celor care privesc reducerile în creditul contului. În cazul în care aceste diferenţe urmează să mărească valoarea de intrare

[x] Atunci când contul reflectă adaosul comercial şi nu diferenţa între preţul de înregistrare prestabilit, cu aceleaşi componente structurale ca şi valoarea de intrare în patrimoniu, contul 378 se încadrează în clasa conturilor rectificative de pasiv contra activ.

Scanned with OKEN Scanner

în contul de gestionare pentru a se ajunge la valoare de intrare în patrimoniu, înscrierea se face în mod obişnuit. Când diferenţa urmează să reducă valoarea de intrare în contul de gestionare pentru a se ajunge la valoarea de intrare în patrimoniu înscrierea se face în roşu (sau chenar).

b) prin consemnarea în debitul conturilor de regularizare numai a diferenţelor care măresc evaluarea în contul de gestionare pentru a se ajunge la valoarea de intrare în patrimoniu iar în credit a diferenţelor care diminuează evaluarea din contul de gestionare pentru a se ajunge la valoarea de intrare în patrimoniu.

În afara misiunii lor de regularizare asupra evaluării mijloacelor în conturile de gestionare, din datele înscrise în aceste conturi se pot obţine o serie de informaţii în legătură cu eficienţa cu care se fac anumite consumaţiuni de valori în vederea realizării unor aspecte ale activităţii unităţii patrimoniale (încadrarea în nivelurile prestabilite). Corespondenţa între conturile din această grupă şi celelalte conturi depinde de modul cum se ajunge la stabilirea diferenţei între valoarea de intrare în patrimoniu şi valoarea de înregistrare în contul de gestionare.

Diferenţa aferentă reducerilor operate în contul de gestionare a mijloacelor se determină de regulă cu ajutorul unui coeficient (K) stabilit astfel;

$$K = \frac{\text{Soldul iniţial al diferenţelor de preţ} + \text{Diferenţe de preţ aferente intrărilor cumulate de la începutul anului}}{\text{Soldul iniţial al mijloacelor la valoarea de înregistrare} + \text{Valoarea intrărilor în cursul perioadei la preţ de înregistrare cumulat de la începutul anului}}$$

Acest coeficient se înmulţeşte cu valoarea bunurilor ieşite din gestiune evaluate la valoarea de înregistrare în contul de gestionare.

Exemplificări: (privind contul 308 "Diferenţe de preţ la materii prime şi materiale" varianta înregistrării diferenţelor favorabile in roşu sau chenar).

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 401 | - | 19.900 |
| 300 | | | 11.000 | |
| 308 | | | 1.000 | |
| 4426 | | | 1.900 | |
| *Înregistrat recepţionarea materiilor prime primite de la Furnizorul "F" evaluate în contul de gestionare la nivelul prestabilit de 11.000 u.m. preţul de cumpărare, cf facturii, fiind de 10.000 u.m. TVA 19 % - 1.900 u.m.* | | | | |
| 600 | = | 300 | 5.500 | 5.500 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| *Înregistrat darea în consum a unor materii prime evaluate în contul de gestionare la nivelul sumei de 5.500 u.m.* | | | |
| 600 | = 308 | 500 | 500 |
| *Înregistrat diferențele de preț aferente materiilor prime consumate de 500 u.m. (diferențe favorabile) calculate astfel:* | | | |
| $k = \frac{Sid308 + Rd308}{Sid300 + 301 + Rd300 + 301} =$ | | | |
| $= \frac{-1.000.000}{11.000.000} = -0,09090$ | | | |
| *0,09090 x 5.500.000 = 500.000* | | | |

Contul 328 "Diferențe de preț la obiecte de inventar" funcționează la fel ca și contul 308 "Diferențe de preț la materii prime și materiale" cu precizarea că se referă numai la obiectele de inventar aflate în depozite și nu și la cele aflate in folosință, unde evaluarea se face la valoarea de intrare în patrimoniu.

Exemplificarea funcționării contului 308 in varianta înregistrării diferențelor favorabile aferente intrărilor în negru în creditul contului de diferențe:

| | | | |
|---|---|---|---|
| % | = % | - | - |
| 300 | 401 | 11.000 | 11.900 |
| 4426 | 308 | 1.900 | 1.000 |
| *Înregistrat recepționarea materiilor prime primite de la Furnizorul "F" evaluate în contul de gestionare la costul de achiziție prestabilit de 11.000 u.m., costul de achiziție efectiv fiind de 10.000 u.m., TVA 19 % = 19200 u.m.* | | | |
| 600 | = 300 | 5.500 | 5.500 |
| *Înregistrat darea în consum a unor materii prime evaluate în contul de gestionare la nivelul sumei de 5.500 u.m.* | | | |
| 308 | = 600 | 500 | 500 |
| *Înregistrat diferențele de preț favorabile aferente materiilor prime consumate de 500. u.m., calculate astfel: K = 1.000/ 11.000= 0,09090 x 5.500= 500* | | | |

Exemplificarea funcționării contului 348 "Diferențe de preț la produse" (varianta înregistrării diferențelor de preț favorabile în roșu sau chenar).

| | | | |
|---|---|---|---|
| 345 | = 711 | 100.000 | 100.000 |
| *Înregistrat recepționarea produselor finite obținute, evaluate la cost de producție prestabilit de 100.000 u.m.* | | | |
| 411 | = % | 130.900 | - |
| | 701 | | 110.000 |
| | 4427 | | 20.900 |
| *Înregistrat Factura nr.150 privind livrarea către clientul "C" a unor produse finite evaluate la un preț de vânzare negociat de 110.000 u.m., costul de producție prestabilit este de 80.000 u.m. TVA = 19%* | | | |
| 711 | = 345 | 80.000 | 80.000 |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| *Înregistrat descărcarea gestiunii cu produsele finite vândute conform facturii nr.150, valoarea de intrare 80.000 u.m.* | | | | |
| 348 | = | 711 | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat diferențele de preț favorabile stabilite după determinarea costului de producție efectiv de 95.000 u.m. 100.000 - 95.000 = 5.000* | | | | |
| 711 | = | 348 | 4.000 | 4.000 |
| *Înregistrat diferențele de preț favorabile aferente produselor finite livrate conform facturii nr.150 stabilite astfel: k348 = (Sid348+Rd348)/(Sid345+Rd345) = 5.000/ 100.000= 0,05; 0,05 x 80.000 u.m. = 4.000 u.m.* | | | | |

Notă: Dacă diferențele de preț la produse finite se înregistrează în contul de regularizare, indiferent de natura lor, numai în negru, diferențele favorabile sunt consemnate în credit, iar cele nefavorabile în debit. Sunt supuse repartizării numai soldurile acestor diferențe prin înregistrarea lor, după caz, în debit dacă sunt favorabile sau în credit dacă sunt nefavorabile.

*Conturile de regularizare asupra evaluării resurselor* formează o grupă distinctă de conturi în subclasa conturilor de resurse ( fonduri). Misiunea lor în sistemul de calcul contabil digrafic este de a aduce la nivelul efectiv evaluarea resurselor (fondurilor) atunci când acestea sunt lăsate, în mod deliberat să figureze în conturile de gestionare a resurselor (fondurilor) la alt nivel decât cel efectiv. Întrucât substanța pe care o reflectă este tot o substanță de pasiv, conturile din această grupă primesc în credit soldul inițial şi sporirile iar în debit reducerile şi soldul final. Fac parte din această grupă conturile: 105. "Diferențe din reevaluare" şi 477 "Diferențe de conversie – pasiv".

Contul 105 "Diferențe din reevaluare" reflectă diferența dintre valoarea actuală – mai mare – şi valoarea de înregistrare în contul de gestionare a elementelor de activ supuse reevaluării conform dispozițiilor legale. Ulterior această diferență poate mări rezervele, capitalul social sau să primească alte destinații.

Exemplificare:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 212 | = | 105 | 15.000 | 15.000 |
| *Înregistrat diferența din reevaluarea mijloacelor fixe de 15.000 u.m.: valoarea de înregistrare de până în momentul reevaluării 100.000 u.m.; valoarea actuală (la care se face reevaluarea) = 15.000 u.m.* | | | | |
| 105 | = | 1068 | 15.000 | 15.000 |
| *Înregistrat transferul diferențelor din reevalidare de 15.000 u.m., la "Alte rezerve"* | | | | |

Contul 477 "Diferențe de conversie – pasiv" reflectă diferența cu care, la închiderea exercițiului, trebuie majorat pasivul pentru a ajunge la

Scanned with OKEN Scanner

nivelul pe care îl are la 31 decembrie (momentul închiderii exercițiului) conversia în lei a creanțelor în valuta a cărei curs a înregistrat o creştere fața de data înregistrării creanței sau cu care ar trebui diminuată la aceeaşi dată exprimarea în lei a datoriilor în valută care a înregistrat o scădere a cursului.

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 477 | | |
| 267 | | | - | 10.000 |
| 411-418 | | | 2.000 | |
| 461 | | | 7.000 | |
| | | | 1.000 | |
| *Înregistrat la închiderea exercițiului diferența favorabilă rezultată în urma creşterii cursului valutar al creanțelor în devize* | | | | |
| % | = | 477 | | |
| 162-167 | | | - | 20.000 |
| 401-408 | | | 3.000 | |
| 462 | | | 15.000 | |
| | | | 2.000 | |
| *Înregistrat la închiderea exercițiului, diferența favorabilă rezultată în urma scăderii cursului valutar pentru datoriile exprimate în devize* | | | | |
| 477 | = | % | 30.000 | - |
| | | 267 | | 2.000 |
| | | 411-418 | | 7.000 |
| | | 461 | | 1.000 |
| | | 162-167 | | 3.000 |
| | | 401-408 | | 15.000 |
| | | 462. | | 2.000 |
| *Înregistrat reluarea sumelor înregistrate ca diferențe favorabile de curs valutar, la începutul exercițiului următor.* | | | | |

## 3.4. Conturi de consumațiuni ale perioadei curente şi conturi de venituri ale perioadei curente

Conturile de consumațiuni ale perioadei curente formează o grupă distinctă de conturi în subclasa conturilor de consumațiuni de valori. În sistemul de calcul contabil digrafic conturile care au misiunea de a reflecta acele consumațiuni de valori care reprezintă sacrificii (eforturile exprimabile în bani) făcute în perioada curentă (luna de referință) de pe urma cărora se obțin de regulă efecte (venituri) în aceeaşi perioadă de gestiune formează o grupă distinctă de conturi, aceea a *conturilor de consumațiuni ale perioadei curente*. Reflectând substanță de mijloace în transformare şi consum de forță de muncă, conturile din acestă grupă funcționează după regula conturilor de activ. Se înscriu în această grupă toate conturile din clasa 6 "Conturi de cheltuieli" cuprinse în Planul de conturi general pentru agenții economici. În cursul lunii, conturile din această grupă, reflectând feluri de cheltuieli concentrează în debitul lor: *cheltuielile de exploatare* (cheltuielile privind consumurile de materii prime, materiale şi mărfuri; cheltuielile cu lucrările şi serviciile executate

Scanned with OKEN Scanner

de terţi; cheltuielile cu impozitele, taxele şi vărsămintele asimilate; cheltuielile cu personalul; cheltuielile de exploatare privind amortizările, provizioanele şi alte cheltuieli de exploatare), *cheltuielile financiare* (pierderi din creanţe legate de participaţii, cheltuieli privind titlurile de plasament cedate, cheltuielile din diferenţe de curs valutar, cheltuielile privind dobânzile, cheltuieli privind sconturile acordate, cheltuieli financiare privind amortizările şi provizioanele şi alte cheltuieli financiare), *cheltuieli excepţionale* (referitoare la operaţii de gestiune, operaţii de capital precum şi amortizări şi provizioane excepţionale). Din sumele astfel colectate se deduc consumaţiunile care privesc alte perioade după care diferenţa se transferă asupra contului de rezultate 121 "Profit şi pierderi".

Exemplificări:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 600 | = | % | 95.000 | - |
| | | 300 | | 90.000 |
| | | 308 | | 5.000 |
| *Înregistrat consumul de materii prime evaluate la valoarea de înregistrare 90.000 u.m. şi diferenţa de preţ între valoarea de intrare în patrimoniu 95.000 şi valoarea de înregistrare în contul de gestionare 90.000 u.m.* | | | | |
| 601 | = | 301 | 10.000 | 10.000 |
| *Înregistrat consumul de materiale consumabile evaluat la cost de achiziţie efectiv de 10.000 u.m.* | | | | |
| 602 | = | 322 | 5.000 | 5.000 |
| *Înregistrat uzura obiectelor de inventar (calculată după una din metodele: integral la darea în folosinţă sau eşalonat pe durata mai multor exerciţii) de 5.000 u.m.* | | | | |
| 603 | = | 323 | 1.500 | 1.500 |
| *Înregistrat valoarea la cost de achiziţie a baracamentelor şi amenajărilor provizorii demolate, 1.000 u.m. şi a celor constatate lipsă la inventariere de 500.000 u.m.* | | | | |
| % | = | 401 | - | 5.950 |
| 604 | | | 5.000 | |
| 4426 | | | 950 | |
| *Înregistrat valoarea materialelor, nestocate aprovizionate de la furnizori de 5.000 u.m., TVA = 19 %* | | | | |
| % | = | 401 | - | 5.490 |
| 605 | | | 4.500 | |
| 4426 | | | 855 | |
| *Înregistrat valoarea consumurilor de energie, 4.000 u.m. şi apă, 500 u.m., TVA = 19 %* | | | | |
| % | = | 371 | - | 119.000 |
| 607 | | | 80.000 | |
| 378 | | | 20.000 | |
| 4428 | | | 19.000 | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| *Înregistrat scăderea din gestiune a mărfurilor vândute evaluate în preț cu amănuntul (inclusiv TVA) 122.000 u.m., adaos comercial de 20.000 u.m., TVA = 19.000 u.m.* | | | | |
| % | = | 401 | - | 17.850 |
| 611 | | | 15.000 | |
| 4426 | | | 2.850 | |
| *Înregistrat facturile privind valoarea lucrărilor de întreținere și reparații executate de terți de 15.000 u.m., TVA = 2.850 u.m.* | | | | |
| 612 | = | 471 | 3.000 | 3.000 |
| *Înregistrat chiriile de 1.000 u.m., reparațiile de 2.000 u.m., plătite anticipat* | | | | |
| % | = | 401 | - | 3.570 |
| 614 | | | 3.000 | |
| 4426 | | | 570 | |
| *Înregistrat valoarea studiilor și cercetărilor executate de terți* | | | | |
| 621 | = | 401 | 2.500 | 2.500 |
| *Înregistrat sumele datorate colaboratorilor pentru prestațiile efectuate de 2.500 u.m.* | | | | |
| % | = | 401 | - | 1.785 |
| 622 | | | 1.500 | |
| 4426 | | | 285 | |
| *Înregistrat comisioanele datorate pentru cumpărarea sau vânzarea titlurilor de valoare imobilizate și a celor de plasament de 1.000 u.m., a comisioanelor de intermediere de 500 um. TVA (19 %) = 285 u.m.* | | | | |
| % | = | 542 | - | 952 |
| 623 | | | 800 | |
| 4426 | | | 152 | |
| *Înregistrat achitarea cheltuielilor de protocol, 952 u.m. din care TVA = 152 u.m., dintr-un avans de trezorerie* | | | | |
| % | = | 401 | - | 1.220 |
| 626 | | | 1.000 | |
| 4426 | | | 190 | |
| *Înregistrat valoarea serviciilor poștale și a taxelor de telecomunicații facturate, 1.190 u.m. din care TVA = 190 u.m.* | | | | |
| 627 | = | 5121 | 1.500 | 1.500 |
| *Înregistrat conform extrasului de cont, valoarea serviciilor bancare achitate 1.500 u.m.* | | | | |
| 635 | = | % | 6.000 | - |
| | | 4427 | | 2.500 |
| | | 446 | | 3.500 |
| *Înregistrat TVA aferentă bunurilor si serviciilor folosite în scop personal; predate cu titlu gratuit, aferentă bunurilor și serviciilor acordate salariaților sub forma avantajelor în natură, lipsurilor peste normele legale de 2.500 u.m., a impozitului pe clădiri, a impozitului pe terenuri precum și a altor impozite și taxe 3.500 u.m.* | | | | |
| 641 | = | % | 70.000 | - |
| | | 421 | | 60.000 |
| | | 428 | | 10.000 |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| *Înregistrat nivelul brut al remunerațiilor și altor drepturi de personal cuvenite personalului conform statelor de plată de 60.000 u.m. precum și a altor drepturi de personal pentru care nu s-au întocmit state de plată de 10.000 u.m.* | | | | |
| 6451 | = | 4311 | 21.000 | 21.000 |
| *Înregistrat contribuția unității privind asigurările sociale, 21.000 u.m.* | | | | |
| 6451 | = | 4311 | 4.900 | 4.900 |
| *Înregistrat contribuția unității la constituirea fondului social de sănătate, de 4.900 u.m. (7%)* | | | | |
| 6452 | = | 4372 | 3.500 | 3.500 |
| *Înregistrat contribuția unității la fondul de șomaj de 3.500 u.m. (5%)* | | | | |
| % | = | 267 | - | 10.000 |
| 5121 | | | 9.000 | |
| 663 | | | 1.000 | |
| *Înregistrat încasarea numai a unei părți din creanța imobilizată de 10.000, diferența de 1.000 u.m. înregistrându-se la pierderi* | | | | |
| % | = | 503 | - | 1.000 |
| 5311 | | | 900 | |
| 664 | | | 100 | |
| *Înregistrat descărcarea gestiunii privind acțiunile proprii răscumpărate cu 1.000 u.m., revândute cu 900 u.m.* | | | | |
| 665 | = | % | 1.000 | - |
| | | 2671 | | 300 |
| | | 411 | | 600 |
| | | 461 | | 100 |
| *Înregistrat diferențele de curs valutar nefavorabile înregistrate cu prilejul încasării: creanțelor legate de participatii = 300 u.m.; creanțelor față de clienți = 600 u.m creanțelor asupra debitorilor = 100 u.m.* | | | | |
| 666 | = | % | 7.000 | - |
| | | 168 | | 2.000 |
| | | 4518 | | 1.200 |
| | | 4558 | | 800 |
| | | 5186 | | 1.000 |
| | | 5121 | | 700 |
| | | 5198 | | 1.300 |
| *Înregistrat cheltuielile privind dobânzile aferente: împrumuturilor și datoriilor pe termen lung = 2.000 u..m. împrumuturilor încasate în cadrul grupului = 1.200 u.m. disponibilităților depuse de asociați în conturile curente = 800 u.m.; creditelor bancare pe termen scurt = 1.000 u.m. creditelor bancare plătite direct din contul curent = 700 u.m.; creditelor bancare pe termen scurt = 1.300 u.m.* | | | | |
| % | = | 411 | - | 11.900 |
| 5121 | | | 11.781 | |
| 667 | | | 100 | |
| 4427 | | | 19 | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| *Înregistrat încasarea c./valorii facturii nr.100, 12.200 u.m. în care TVA = 19, pentru care s-a acordat clientului un scont de 1%.* | | | | |
| 6711 | = | % | 1.000 | - |
| | | 4481 | | 900 |
| | | 5121 | | 100 |
| *Înregistrat valoarea despăgubirilor, amenzilor şi penalizărilor datorate de 900 u.m. şi plătite direct prin contul societăţii 100 u.m.* | | | | |
| 6718 | = | 461 | 100 | 100 |
| *Înregistrat debitele prescrise de 100 u.m.* | | | | |
| 6718 | = | 300-381 | 1.000 | 1.000 |
| *Înregistrat pierderile din calamităţi înregistrate la structurile de stocuri din clasa a 3-a* | | | | |
| % | = | 212 | - | 10.000 |
| 6721 | | | 5.400 | |
| 281 | | | 4.600 | |
| *Înregistrat scăderea din gestiune a mijloacelor fixe cesionate având valoarea de intrare de 10.000 u.m., amortizarea înregistrată până în momentul cesionării 4.600 u.m.* | | | | |
| 6811 | = | % | 10.000 | - |
| | | 280 | | 3.000 |
| | | 281 | | 7.000 |
| *Înregistrat amortizarea imobilizărilor necorporale de 3.000 u.m. şi a imobilizărilor corporale de 7.000 u.m.* | | | | |
| 681 (x) | = | % | 10.000 | - |
| | | 29 (x) | | 4.000 |
| | | 39 (x) | | 3.000 |
| | | 49 (x) | | 3.000 |
| *Înregistrat constituirea provizioanelor pentru deprecierea imobilizărilor = 4.000 u.m.; stocurilor = 3.000 u.m.; creanţelor = 3.000 u.m.;* | | | | |
| 686 (x) | = | % | 2.000 | - |
| | | 151 | | 400 |
| | | 296 | | 500 |
| | | 495 | | 100 |
| | | 590 | | 300 |
| | | 169 | | 700 |
| *Înregistrat constituirea provizioanelor de natură financiară privind: riscuri si cheltuieli = 400 u.m.; deprecierea imobilizărilor financiare = 500 u.m.; deprecierea creanţelor din decontările în cadrul grupului = 100 u.m.; deprecierea titlurilor de plasament = 300 u.m.; precum şi înglobarea în cheltuieli a primelor privind rambursarea obligaţiunilor = 700 u.m.* | | | | |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 687 (x) | = | % | 2.000 | - |
| | | 280 | | 300 |
| | | 281 | | 700 |
| | | 29 (x) | | 400 |
| | | 141 | | 100 |
| | | 151 | | 300 |
| | | 496 | | 200 |
| *Înregistrat amortizările excepționale privind imobilizările necorporale (300 u.m.) și imobilizările corporale (700 u.m.) precum și constituirea provizioanelor excepționale privind imobilizările = 400 u.m.; provizioanele reglementate = 100 u.m.; provizioanele pentru riscuri și cheltuieli = 300 u.m.; creanțe = 200 u.m.* | | | | |
| 121 | = | % | 388.900 | - |
| | | 600 | | 95.000 |
| | | 601 | | 10.000 |
| | | 602 | | 5.000 |
| | | 603 | | 15.000 |
| | | 604 | | 5.000 |
| | | 605 | | 4.500 |
| | | 607 | | 80.000 |
| | | 611 | | 15.000 |
| | | 612 | | 3.000 |
| | | 614 | | 3.000 |
| | | 621 | | 2.500 |
| | | 622 | | 1.500 |
| | | 623 | | 800 |
| | | 626 | | 1.000 |
| | | 627 | | 1.500 |
| | | 635 | | 6.000 |
| | | 641 | | 70.000 |
| | | 6451 | | 25.900 |
| | | 6452 | | 3.500 |
| | | 663 | | 1.000 |
| | | 664 | | 100 |
| | | 665 | | 1.000 |
| | | 666 | | 7.000 |
| | | 667 | | 100 |
| | | 6711 | | 1.000 |
| | | 6718 | | 1.100 |
| | | 6721 | | 5.400 |
| | | 6811 | | 10.000 |
| | | 681 (x) | | 10.000 |
| | | 686 (x) | | 2.000 |
| | | 687 (x) | | 2.000 |
| Înregistrat, la sfârșitul de lună închiderea conturilor de cheltuieli | | | | |

*Conturile de venituri ale perioadei curente* formează o grupă distinctă de conturi în pasiv în subclasa conturilor de venituri. Misiunea

lor în sistemul de calcul contabil digrafic este de a reflecta resursele reproduse. Facând parte din seria conturilor de pasiv, aceste conturi înscriu în credit sporirile din cursul perioadei iar în debit reducerile. În funcție de stadiul circuitului economic în care se stabilesc nivelul resurselor reproduse distingem: *conturi de venituri intermediare și conturi de venituri finale.* În prima subgrupă includem din Planul de conturi general pentru agenții economici conturile: 711 "Venituri din producția stocată", 721 "Venituri din producția de imobilizări necorporale", 722 "Venituri din producția de imobilizări corporale", 7727 "Subvenții pentru investiții virate la venituri". Toate aceste conturi au ca nota comună faptul că ele intervin în sistemul de calcul contabil digrafic pentru a neutraliza influența asupra rezultatului a unor cheltuieli ale perioadei care nu pot fi apreciate ca reprezentând eforturi de pe urma cărora se obțin în aceeași perioadă rezultate (profituri ori pierderi). În cea de a doua subgrupă sunt cuprinse celelalte conturi din clasa 7 "Conturi de venituri".

Evaluarea inițială a resurselor reproduse în conturile de venituri intermediare se poate face la niveluri prestabilite. La sfârșitul lunii, atunci când se cunoaște nivelul efectiv al consumațiunilor din conturile de consumațiuni ale perioadei curente ce trebuie neutralizat în calculul rezultatelor perioadei, diferența între nivelul prestabilit și nivelul efectiv se va adăuga sau se va scădea din contul de venituri intermediare pentru a se ajunge la evaluarea în costuri efective. Evaluarea resurselor reproduse în conturile de venituri finale se face la nivelul prețului de vânzare efectiv, încasat sau de încasat. Resursele reproduse în cursul perioadei curente, colectate în creditul conturilor de venituri, sunt apoi preluate în creditul contului 121 "Profit și pierdere".

Exemplificări:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 345 | = | 711 | 250.000 | 250.000 |
| *Înregistrat recepționarea produselor finite evaluate la prețul prestabilit de 250.000 u.m.* | | | | |
| % | = | 711 | - | 36.000 |
| 331 | | | 2.000 | |
| 332 | | | 1.000 | |
| 341 | | | 3.000 | |
| 348 | | | 30.000 | |
| *Înregistrat la sfârșit de lună costul efectiv al: produselor în curs de execuție, lei 2.000 u.m.; lucrărilor și serviciilor în curs de execuție 1.000 u.m.; semifabricatelor, 3.000 u.m., precum și a diferențelor între costul prestabilit de 250.000 u.m. și costul efectiv de 280.000 u.m.* | | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 711 | = | % | 268.800 | - |
| | | 345 | | 240.000 |
| | | 348 | | 28.800 |
| *Înregistrat scăderea din gestiune a produselor finite livrate, evaluate în costuri prestabilite de 240.000 u.m. diferențele nefavorabile fiind de 28.800 u.m.* | | | | |
| 711 | = | % | 3.000 | - |
| | | 331 | | 2.000 |
| | | 332 | | 1.000 |
| *Înregistrat, la începutul lunii următoare, reluarea produselor în curs de 2.000 u.m., și a lucrărilor și serviciilor în curs de execuție de 1.000 u.m.* | | | | |
| 411 | = | % | 345.100 | - |
| | | 701 | | 290.000 |
| | | 4427 | | 55.100 |
| *Înregistrat livrarea produselor finite către clienți la un preț negociat de 290.000 u.m., TVA 19 % = 63.800 u.m.* | | | | |
| 411 | = | % | 119.000 | |
| | | 707 | | 100.000 |
| | | 4427 | | 19.000 |
| *Înregistrat livrarea mărfurilor la prețul negociat de 100.000 u.m., TVA 19.000 u.m.* | | | | |
| 203 | = | 721 | 25.000 | 25.000 |
| *Înregistrat recepționarea executării unui proiect de cercetare dezvoltare evaluat la nivelul costului efectiv de 25.000 u.m.* | | | | |
| 212 | = | 722 | 70.000 | 70.000 |
| *Înregistrat recepționarea unei hale executate în regie proprie, 70.000 u.m. cost efectiv* | | | | |
| 461 | = | 754 | 4.000 | 4.000 |
| *Înregistrat reactivarea unor debitori care fuseseră scoși din evidență și care au devenit solvabili.* | | | | |
| 428 | = | % | 595 | - |
| | | 758 | | 500 |
| | | 4427 | | 95 |
| *Înregistrat imputarea sumei de 595 u.m. unor salariați reprezentând lipsuri în gestiune de materii prime* | | | | |
| 4511 | = | 761 | 9.000 | 9.000 |
| *Înregistrat dividendele cuvenite societății aferente titlurilor de participare deținute de la o societate care face parte din același grup 9.000 u.m.* | | | | |
| 461 | = | 762 | 6.000 | 6.000 |
| *Înregistrat dividendele cuvenite societății aferente unor titluri imobilizate ale activității de portofoliu de , 6.000 u.m.* | | | | |
| 2678 | = | 763 | 4.000 | 4.000 |
| *Înregistrat dobânzile ce îi revin unității aferente creanțelor imobilizate, 4.000 u.m.* | | | | |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 765 | - | 7.000 |
| 1621 | | | 4.000 | |
| 4511 | | | 2.000 | |
| 462 | | | 1.000 | |

*Înregistrat diferențele favorabile de curs valutar rezultate în urma: rambursării unui credit bancar pe termen lung = 4.000 u.m.; rambursării împrumutului în valută acordat de o societate din cadrul grupului, 2.000 u.m.; achitării datoriei în valută față de un creditiv divers 1.000 u.m.*

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 766 | - | 5.000 |
| 4511 | | | 4.000 | |
| 5187 | | | 1.000 | |

*Înregistrat dobânzile calculate la împrumuturile acordate din grup de 4.000 u.m., precum și dobânzilor calculate de bancă la disponibilitățile din cont de 1.000 u.m.*

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 7718 | - | 10.000 |
| 300 | | | 4.000 | |
| 301 | | | 1.000 | |
| 371 | | | 5.000 | |

*Înregistrat primirea prin donații a unor bunuri de natura stocurilor astfel: materii prime = 4.000 u.m.; materiale consumabile = 1.000 u.m.; mărfuri = 5.000 u.m.*

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 461 | = | % | 11.900 | - |
| | | 7721 | | 10.000 |
| | | 4427 | | 1.900 |

*Înregistrat factura privind cesionarea unui mijloc fix cu suma de 10.000 u.m., TVA 19%*

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 121 | - | 557.700 |
| 701 | | | 290.000 | |
| 707 | | | 100.000 | |
| 711 | | | 17.200 | |
| 721 | | | 25.000 | |
| 722 | | | 70.000 | |
| 754 | | | 4.000 | |
| 758 | | | 500 | |
| 761 | | | 9.000 | |
| 762 | | | 6.000 | |
| 763 | | | 4.000 | |
| 765 | | | 7.000 | |
| 766 | | | 5.000 | |
| 7718 | | | 10.000 | |
| 7721 | | | 10.000 | |

*Înregistrat închiderea, la sfârșit de lună, a conturilor de venituri cu soldul lor creditor din acel moment.*

Scanned with OKEN Scanner

## 3.5. Conturi de consumaţiuni ale periodelor viitoare şi conturi de venituri ale perioadelor viitoare

În sistemul de calcul contabil digrafic misiunea de a realiza independenta exercițiului o au şi conturile din două grupe distincte de conturi: cea a conturilor de consumaţiuni ale perioadelor viitoare şi cea a conturilor de venituri ale perioadelor viitoare.

*Conturile de consumaţiuni ale perioadelor viitoare* preiau din sarcina perioadei de gestiune elementele care se consumă sub durata unei perioade de timp de pe urma cărora se obţin efecte în viitor. Materia contabilă reflectată având natură de activ face ca aceste conturi să funcţioneze după regula conturilor de activ. Evaluarea în conturile de consumaţiuni ale perioadelor viitoare se face la nivelul costului efectiv al valorilor consumate. O supradimensionare a mărimii acelor categorii de consumaţiuni de valori diminuează nereal rezultatele financiare finale (profitul). O subdimensionare a mărimii acestor categorii de consumaţiuni are efect aditiv asupra costurilor în perioada de gestiune curentă micşorând artificial rezultatul final (profitul). În perioadele de gestiune următoare această influenţă asupra costurilor şi asupra profitului se inversează.

Din această grupă de conturi face parte contul 471 "Cheltuieli înregistrate în avans".

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 401 | - | 5.712 |
| 471 | | | 4.800 | |
| 4426 | | | 912 | |
| *Înregistrat chirii, reparaţii abonamente etc., aferente perioadelor viitoare 4.800 u.m.* | | | | |
| 471 | = | 611 | 4.000 | 4.000 |
| *Înregistrat cheltuieli de întreţinere şi reparaţii efectuate de terţi constatate la închiderea exerciţiului ce privesc perioadele viitoare* | | | | |
| 611 | = | 471 | 400 | 400 |
| *Înregistrarea, din cheltuieli înregistrate în avans, a părţii care priveşte luna în curs în legătură cu întreţinerea şi reparaţiile de 400 u.m.* | | | | |
| 612 | = | 471 | 1.000 | 1.000 |
| *Înregistrat, din cheltuielile înregistrate în avans, partea care priveşte luna în curs şi se referă la chirii* | | | | |

*Conturile de venituri ale perioadelor viitoare* formează o grupă distinctă de conturi în subclasa conturilor de venituri. Misiunea lor este de a lua din sarcina perioadelor de gestiune curente acele venituri care aparţin perioadelor viitoare de gestiune (472 "Venituri înregistrate în avans") sau

Scanned with OKEN Scanner

de a mijloci aducerea în sarcina periodei de gestiune curente a unor consumaţiuni de valori care sub aspectul provenienţei devin exigibile la plată în perioadele viitoare (151 "Provizioane pentru riscuri şi cheltuieli"). Nota comună, în măsură să justifice încadrarea lor în aceeaşi grupă este că în aceste conturi se reflectă resurse reproduse exigibile pentru înregistrarea în cursul periodei de gestiune curente care însă nu pot fi diminuate până la nivelul consumurilor decât în perioadele viitoare, când se cunosc nivelurile efective ale acestora. Cunoaşterea nivelului provizioanelor pentru riscuri şi cheltuieli şi a veniturilor înregistrate în avans prezintă importanţă întrucât, în anumite limite, ele se comportă ca resurse proprii.

Prezentăm în continuare exemplificarea funcţionării acestor conturi:

- în luna ianuarie

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 5311 | = | % | 7.140 | - |
| | | 706 | | 2.000 |
| | | 472 | | 4.000 |
| | | 4427 | | 1.140 |
| *Înregistrat încasarea în luna ianuarie a chiriei pe trimestrul I pentru spaţiul comercial închiriat 6.000 u.m.* | | | | |

-în luna februarie:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 472 | = | 706 | 2.000 | 2.000 |
| *Înregistrat închiderea conform scadentarului, asupra veniturilor din chirii, a sumei de 2.000 u.m. reprezentând chiria încasată anticipat* | | | | |
| 706 | = | 121 | 2.000 | 2.000 |
| *Înregistrat închiderea conturilor de venituri din chirii, la finele lunii februarie a.c.* | | | | |

*Ultimile două articole contabile se repetă şi în luna martie*

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 151 (x) | - | 15.000 |
| 6812 | | | 12.000 | |
| 6862 | | | 2.000 | |
| 6872 | | | 1.000 | |
| *Înregistrat provizioanele pentru riscuri şi cheltuieli* | | | | |
| 151 | = | % | 15.000 | - |
| | | 7812 | | 12.000 |
| | | 7862 | | 2.000 |
| | | 7872 | | 1.000 |

Scanned with OKEN Scanner

*Înregistrat anularea provizioanelor pentru riscuri şi cheltuieli ce privesc activitatea de exploatare = 12.000 u.m.; activitatea financiară = 2.000 u.m. şi activitatea excepţională = 1.000 u.m.. Anularea se face atunci când provizionul a devenit fără obiect întrucât fie că evenimentul generator de cheltuială a avut loc, iar acestea au fost consemnate la nivelul efectiv şi în limita provizionului creat ele trebuie neutralizate, fie că evenimentul nu o să se producă şi provizionul creat este de fapt rezultat final favorabil.*

## 3.6. Conturi de rezultate finale favorabile şi conturi de rezultate finale nefavorabile

În toate cazurile în care eforturile exprimat în conturile consumaţiunilor de valori sunt urmate de un efect economic, exprimate cu ajutorul conturilor de venituri, pentru reflectarea comparaţiei dintre aceste mărimi intră în funcţiune contul de rezultate. În Planul de conturi general pentru agenţii economici acesta este contul 121 "Profit şi pierdere". El primeşte în sistemul de calcul contabil digrafic misiunea de a compara şi a stabili la nivelul unei perioade alese (fiecare lună calendaristică precum şi perioada scursă din acel exerciţiu) rezultatul comparaţiei între eforturi (cheltuielile perioadei) şi efecte (veniturile aceleaşi perioade). Concentrează în debitul său toate eforturile sub forma consumaţiunilor de valori considerate ca aparţinând perioadelor respective (luna de referinţă - rulajul debitor al lunii iar pentru perioada scursă din acel exerciţiu, rulajul debitor cumulat) iar în credit efectul obţinut (pe urma acestui sacrificiu) sub forma veniturilor considerate ca aparţinând perioadelor respective (luna de referinţă - rulajul creditor al lunii, iar pentru perioada scursă din exerciţiu, rulajul creditor cumulat). Soldul creditor al contului exprimă profitul perioadei, iar soldul debitor pierderea perioadei. Dacă din profitul brut se deduce impozitul pe profit se ajunge la profitul net. El este supus repartizării iar aceasta aprobării adunării generale a acţionarilor sau asociaţilor. Atunci când rezultatul îmbracă forma pierderilor şi în condiţiile în care nu există riscul încetării activităţii, acestea se reportează pentru a fi acoperite din rezultatele favorabile ale anilor următori (nu mai târziu de 5 ani).

Scanned with OKEN Scanner

Exemplificare:

rezultate finale nefavorabile

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 121 | = | 6(xxx) | 340.000 | 340.000 |
| *Înregistrat, la sfârşitul de lună, preluarea în contul de rezultate finale a cheltuielilor periodei de 340.000 u.m.* | | | | |
| 7(xxx) | = | 121 | 300.000 | 300.000 |
| *Înregistrat la sfârşitul de lună, preluarea în contul de rezultate finale a veniturilor periodei 300.000 u.m.* | | | | |
| 107 | = | 121 | 40.000 | 40.000 |
| *Înregistrat, după aprobarea bilantului contabil, preluarea la pierderi raportate pentru anii următori a soldului debitor al contului "Profit şi pierdere" de 40.000 u.m.* | | | | |

b) rezultate finale favorabile

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 121 | = | 6(xxx) | 406.000 | 406.000 |
| *Înregistrat, la sfârsit de lună, preluarea în contul de rezultate finale a cheltuielilor perioadei de 406.000 u.m.* | | | | |
| 7(xxx) | = | 121 | 506.000 | 506.000 |
| *Înregistrat la sfârşit de lună, preluarea în contul de rezultate finale a veniturilor perioadei de 506.000 u.m.* | | | | |
| 691 | = | 441 | 36.100 | 36.100 |
| *Înregistrat, la sfârşitul de luna, datoria faţă de bugetul statului privind impozitul pe profit de 36.100 u.m.* | | | | |
| 129 | | % | 63.900 | - |
| | | 1061 | | 5.000 |
| | | 112 | | 6.390 |
| | | 118 | | 22.510 |
| | | 457 | | 20.000 |
| | | 107 | | 10.000 |
| *Înregistrat repartizarea profitului realizat în cursul anului: astfel, a) pentru constituirea rezervelor legale: 5.000 u.m.; b) pentru constituirea fondului de participare la profit = 6.390 u.m.; c) pentru dezvoltare = 22.510 u.m.d) pentru dividende de plată = 20.000 u.m.; e) pentru acoperirea pierderilor din anii precedenti= 10.000 u.m.* | | | | |
| 121 | = | 129 | 6.3.900 | 63.900 |
| *Înregistrat, după aprobarea bilanţului anului, închiderea contului de Profil şi pierdere* | | | | |

## 3.7. Conturi rectificative de activ contra pasiv şi conturi rectificative de pasiv contra activ

Mijloacele şi resursele lăsate să figureze în conturile de mijloace şi respectiv, în conturile de resurse ale mijloacelor la o valoare – exprimată în bani – mai mare decât cea reală, pot fi aduse la mărimea lor reală şi astfel decât prin intervenţia conturilor de regularizare asupra evaluării mijloacelor şi, respectiv, de regularizare asupra evaluării

Scanned with OKEN Scanner

resurselor. Este suficient pentru aceasta ca în seria opusă seriei din care face parte contul de rectificat să se creeze un cont care să urmărească supraevaluarea, creşterea şi descreşterea ei. Apar astfel în sistemul de calcul contabil digrafic două clase distincte de conturi: *clasa conturilor rectificative de activ contra pasiv* şi *clasa conturilor rectificative de pasiv contra activ*. Acestea sunt conturi cu rectificare indirectă, întrucât, făcând parte din seria opusă de conturi, soldul lor nu se deduce în mod nemediat din soldul conturilor de rectificat.

1) *Conturile rectificative de activ contra pasiv* au misiunea în sistemul de calcul contabil digrafic de a mijloci cunoaşterea nivelului real al resurselor atunci când acestea sunt lăsate – în mod deliberat – să figureze în conturi la un nivel superior celui real. Vor consemna în debitul lor mărimea cu care sunt supradimensionate resursele în conturile de gestionare ale acestora precum, şi sporirile acestei supradimensionări. În credit primesc reducerile înregistrate în cursul perioadei în mărimea supradimensionării resurselor şi soldul final al acestor mărimi. Este rectificativ de activ contra pasiv contul: 129 "Repartizarea profitului". În condiţiile în care profiturile sunt lăsate să figureze încă în creditul contului de rezultate finale 121 "Profit şi pierdere" contul 129 "Repartizare profitului" are misiunea de a reflecta acea parte din profit care a fost repartizată pentru: constituirea unor resurse (fonduri) proprii (capital social, rezerve, fond de participare la profit); dividende cuvenite acţionarilor; acoperirea pierderilor din anii precedenţi; rezultat reportat. După aprobarea de către adunarea generală a asociaţilor sau acţionarilor a repartizării profitului, contul 129 "Repartizarea profitului" se închide, contul creditându-se în corespondenţă cu debitul contului 121 "Profit şi pierdere".

Exemplificarea modului de funcţionare a acestui cont s-a făcut cu prilejul prezentării conturilor de rezultate finale.

2) *Conturile rectificative de pasiv contra activ*. În sistemul de calcul contabil digrafic conturile din această clasă de conturi au misiunea de a mijloci cunoaşterea nivelului real al mijloacelor atunci când acestea sunt lăsate – în mod deliberat – să figureze în conturile de mijloace la un nivel superior celui apreciat ca fiind, în momentul respectiv, nivelul real. Făcând parte din seria conturilor de pasiv, conturile rectificative de pasiv contra activ primesc în creditul lor soldul iniţial şi sporirile înregistrate în cursul perioadei în mărimea supradimensionării evaluării mijloacelor în conturile de gestionare, iar în debit reducerile în mărimea supradimensionării evaluării în contul de gestionare şi soldul final al

Scanned with OKEN Scanner

acesteia. Supradimensionarea în evaluarea mijloacelor în conturile corespunzătoare de gestionare apare ca urmare a faptului că în timp averea încorporată în unele mijloace poate suferi o depreciere cuantificabilă. Atunci când deprecierea este ireversibilă, ea se determină prin procesul de amortizare (în cazul imobilizărilor necorporale şi corporale) sau de determinare a uzurii (în cazul obiectelor de inventar). În situaţia în care deprecierea este reversibilă, ea se determină cu prilejul stabilirii provizioanelor pentru deprecierea activelor de regulă, la închiderea exerciţiului financiar. Sunt conturi rectificative de pasiv contra activ conturile: 280 "Amortizări privind imobilizările necorporale", 281 "Amortizări privind imobilizările corporale" 322 "Uzura obiectelor de inventar" precum şi toate conturile din grupele: 29 "Provizioane pentru deprecierea imobilizărilor", 39 "Provizioane pentru deprecierea stocurilor şi producţiei în curs de execuţie, 49 "Provizioane pentru deprecierea creanţelor", 59 "Provizoane pentru deprecierea conturilor de trezorerie".

Determinarea amortizării se face utilizând unul din regimurile: a) regim de amortizare lineară, care constă în repartizarea uniformă a valorii de intrare pe toată durata de amortizare stabilită; b) regim de amortizare degresiv, care presupune multiplicarea cotelor de amortizare lineară cu anumiţi coeficienţi stabiliţi de lege; cînd se ajunge ca în urma aplicării cotelor degresive la valoarea rămasă, amortizarea degresivă să fie inferioară celei lineare ce ar fi stabilită în funcţie de valoarea rămasă şi timpul rămas de funcţionare, atunci se trece la regimul linear de amortizare pentru valoarea rămasă. Regimul de amortizare degresiv se aplică în două variante: $AD_1$ = amortizarea degresivă - dacă nu ţine seama de uzură morală şi $AD_2$ = amortizarea degresivă cu influenţa uzurii morale; c) regim de amortizare accelerată, constatând în calcularea în primul an de funcţionare a unei amortizări de 50%. În exerciţiile următoare amortizarea se calculează, pentru valoarea rămasă şi timpul de funcţionare rămas, după regimul de amortizare lineară.

Uzura obiectelor de inventar se determină, potrivit practicii actuale din România, fie după metoda integrală de 100% la darea în folosinţă, fie eşalonat, în cote lunare, pe o perioadă de cel mult trei ani.

Provizioanele pentru deprecierea elementelor de activ se determină, de regulă, la închiderea exerciţiului, cu ocazia inventarierii, ca diferenţă între valoarea contabilă (mai mare) şi valoarea de inventar (mai mică). Acest nivel se compară cu eventualul provizion pentru depreciere creat, procedându-se astfel:

Scanned with OKEN Scanner

a). în situaţia în care deprecierea este superioară, provizionul înregistrat se constituie un provizion suplimentar;

b). în cazul în care deprecierea constatată este inferioară provizionului constituit, diferenţa se deduce din provizionul constituit şi se înregistrează la venituri;

c). la înregistrarea ieşirii din contul de gestionare a mijlocului pentru care s-a constituit provizionul, acesta se anulează, înregistrându-se la venituri.

Provizioanele pentru deprecierea activelor se constituie şi se suplimentează odată cu înregistrarea în conturile de cheltuieli a sumei echivalente. Exemplificări:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 404 | - | 142.800 |
| 212 | | | 120.000 | |
| 4426 | | | 22.800 | |
| *Înregistrat recepţionarea unui mijloc fix care nu necesită montaj sosit de la Furnizorul "F", cost de achiţie 120.000 u.m.; TVA 19 %* | | | | |
| 6811 | = | 281 | 1.000 | 1.000 |
| *Înregistrat amortizarea mijlocului fix în regim de amortizare linear, durata de utilizare = 10 ani. Cota anuală = 10%. Amortizarea lunară: 120.000 x 10 / 12 x 100=1.000 u.m.* | | | | |
| ** Operaţiunea de mai sus repetă timp de încă 119 luni* | | | | |
| 281 | = | 212 | 120.000 | 120.000 |
| *Înregistrat scăderea din gestiune a unui mijloc fix amortizat integral, având valoarea de intrare de 120.000 u.m.* | | | | |
| 6871 | = | 281 | 3.000 | 3.000 |
| *Înregistrat amortizarea excepţională privind imobilizările corporale 3.000 u.m.* | | | | |
| 68 (xx) | = | % | 20.000 | - |
| | | 29 (x) | | 10.000 |
| | | 39 (x) | | 4.000 |
| | | 49 (x) | | 1.000 |
| | | 59 (x) | | 5.000 |
| *Înregistrat constituirea (suplimentarea) provizioanelor pentru deprecierea activelor* | | | | |
| % | = | 78 (xx) | - | 15.000 |
| 29 (x) | | | 7.000 | |
| 39 (x) | | | 4.000 | |
| 49 (x) | | | 3.000 | |
| 59 (x) | | | 1.000 | |
| *Înregistrat dimensionarea (anularea) provizioanelor pentru deprecierea activelor şi virarea lor la venituri.* | | | | |

Scanned with OKEN Scanner

## 3.8. Conturi în afara bilanțului (conturi extrapatrimoniale)

De-a lungul vremii contabilitatea şi-a amplificat nu numai obiectul de studiu ci şi-a îmbogățit si unghiurile reflectorii. Prin intermediul conturilor a căutat să rezolve probleme de cunoaştere în legătură cu fapte şi situațiuni ce nu interesează direct şi imediat patrimoniul, dar care pot exercita, în anumite cazuri, influențe hotărâtoare asupra lui. Din mijloacele materiale şi băneşti care, deşi nu aparțin perimetrului contabil se află temporar în circuitul ei economic ca bunuri în posesiunea condiționată, precum si stările complementare celor reflectate prin mulțimea conturilor de bilanț, contabilitatea şi-a constituit materie de reflectat prin conturi distincte. Aceste conturi alcătuiesc mulțimea conturilor extrapatrimoniale. În literatura de specialitate le întâlnim, uneori, sub denumirea de conturi intermediare, pentru că materia pe care o reflectă necesită instituirea doar pe timp limitat a procesului de cunoaştere, conturile având o funcțiune temporară. Li se spune şi "conturi – perechi" deoarece atunci când în reflectarea materiei acestor conturi se aplică principiul dublei înregistrări se stabileşte, de regulă, corespondența între aceleaşi două conturi. Când unul din conturile – pereche se debitează, celălalt cont – pereche se creditează, şi invers, când unul din conturile pereche se creditează, celălalt se debitează, soldul lor fiind egal ca mărime şi opus ca sens. Li s-a dat şi numele de conturi în afara bilanțului, pentru că soldul lor nu se regăseşte în conținutul posturilor din Activul şi în Pasivul bilanțului.

După natura materiei pe care o reflectă distingem trei categorii de conturi: a) conturi de ordine; b) conturi de evidență şi c) conturi de drepturi eventuale şi de angajamente eventuale.

a) *Conturile de ordine* au misiunea în sistemul de conturi de a reflecta bunurile aparținând altor subiecte de patrimoniu aflate temporar şi condiționat în perimetrul contabil pe care îl cercetăm. În asemenea situație se găsesc: mijloacele fixe luate cu chirie; valorile materiale primite spre prelucrare sau reparare; valorile materiale primite în păstrare sau custodie; alte valori în afara bilanțului. Aceste bunuri străine primite provizoriu în posesiune, pentru o durată de timp mai lungă sau mai scurtă, pot fi supuse unei reflectări, prin analogie similară cu cea la care este supusă materia patrimonială. În acest scop apar în mulțimea conturilor în afara bilanțului: *clasa conturilor de ordine de activ extrapatrimonial şi clasa conturilor de ordine de pasiv extrapatrimonial.*

Scanned with OKEN Scanner

Conturile de ordine de activ extrapatrimonial reflectând aspectul concret material al bunului care face obiectul concesiunii de posesiune vor funcționa, prin analogie, după aceeași regulă de funcționare ca și conturile de activ. Conturile din clasa conturilor de ordine de pasiv extrapatrimonial reflectând angajamentele care iau naștere din primirea bunurilor în posesie vor funcționa, prin analogie, după aceeași regulă de funcționare ca și conturile de pasiv. Angajamentele la care ne referim nu trebuie confundate cu obligațiile pecuniare. Astfel, primirea mijloacelor fixe în folosință în baza unui contract de închiriere încheiat implică angajamentul conservării acestor bunuri și a înapoierii lor în bună stare de funcționare, la termenul convenit.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Mijloace fixe luate cu chirie | = Închirietori de mijloace fixe | 80.000 | 80.000 |
| *Înregistrat, conform contractului și procesului verbal de primire - predare, luarea cu chirie a unui mijloc fix având valoarea de intrare de 80.000 u.m.* | | | |
| Închirietori de mijloace fixe | = Mijloace fixe luate cu chirie | 80.000 | 80.000 |
| *Înregistrat, conform procesului verbal de predare-primire restituirea mijlocului fix închiriat.* | | | |

În practica contabilă a unităților patrimoniale de la noi s-a generalizat principiul înregistrării în partidă simplă, deși Legea contabilității nr. 82/1991 precizează că se poate folosi, fie contabilizarea în partidă simplă, fie contabilizarea în partidă dublă. Este posibilă renunțarea la înregistrarea în partida dublă întrucât funcțiunea rezervată contului de ordine de pasiv extrapatrimonial este suplinită de mențiunile operate în contul de ordine de activ extrapatrimonial în legătură cu angajamentele apărute față de deponent. Primirea unei valori în posesie se reflectă în debitul contului de ordine de activ extrapatrimonial, fără a mai interveni un cont corespondent creditor, iar restituirea bunului aflat în posesie se înregistrează în creditul aceluiași cont corespondent debitor.

Între conturile înscrise în Planul de conturi general pentru agenții economici și care se încadrează în clasa conturilor de ordine de activ extrapatrimoniale, funcționând după principiul înregistrării unilaterale, cuprindem: 8031 "Mijloace fixe luate cu chirie", 8032 "Valori materiale primite spre prelucrare sau reparare", 8033 "Valori materiale primite în păstrare sau custodie", 8038 "Alte valori în afara bilanțului".

b) *Conturile de evidență* au misiunea, în mulțimea conturilor extrapatrimoniale, de a reflecta aspecte complementare celor reflectate prin conturile de bilanț pentru unele categorii de valori patrimoniale. Aspectele complementare pot privi și concedarea posesiunii asupra unor

bunuri proprii. Acste aspecte pot fi trecute în sarcina a două clase distincte de conturi: clasa conturilor de evidență de activ extrapatrimonial și clasa conturilor de evidență de pasiv extrapatrimonial. Clasei conturilor de evidență de activ extrapatrimonial i se va aplica prin analogie aceeași regulă de funcționare ca și conturilor de activ. Clasei conturilor de evidență de pasiv extrapatrimonial i se va stabili aceeași regulă de funcționare ca și conturilor de pasiv.

În practica contabilă actuală de la noi, aspectele legate de concedarea posesiunii asupra unor bunuri proprii se oglinesc de regulă tot cu ajutorul conturilor de bilanț. În acest context, în Planul de conturi general pentru agenții economici ființează grupa "35 Stocuri aflate la terți".

Aspecte complementare celor reflectate prin mulțimea conturilor de bilanț (conturi destinate reflectărilor specifice contabilității financiare) sunt și cele care se referă la retratarea, în cadrul contabilității de gestiune a cheltuielilor de exploatare. Scopul acestei retratări este specific degajării informațiilor necesare managerului în vederea fundamentării deciziilor. Este o informație confidențială. Ea se referă în principal la: producția obținută exprimată în costuri prestabilite; producția obținută exprimată în costuri efective; diferențele de preț între cele două evaluări; costurile directe pe articole de calculație aferente producției obținute în secțiile principale de fabricație; costurile directe pe articole de calculație aferente producției din secțiile auxiliare de fabricație; costurile indirecte de producție grupate pe articole de cheltuieli; cota din cheltuielile indirecte de producție ce revine în mod rezonabil, fiecărui produs; cota din cheltuielile fixe ce reprezintă costul subactivității; cheltuielile generale de administrație pe articole de cheltuieli; cheltuielile de desfacere pe articole de cheltuieli; costul producției neeficiente (producție rezultate); costul producției în curs de execuție, pe articole de cheltuieli.

Potrivit Planului de Conturi general pentru agenții economici din România și a Normelor metodologice de utilizare a conturilor contabile, pentru reflectarea operațiunilor de retratare este rezervată o clasă distincta de conturi, Clasa 9 "Conturi de gestiune". Ele funcționează după principiul înregistrării în partidă dublă.

Dintre acestea, conturile: 903 "Decontări interne privind diferențele de preț", 921 "Cheltuielile activității de bază"; 922 "Cheltuielile activităților auxiliare", 923 "Cheltuieli indirecte de producție", 924 "Cheltuieli generale de administrare", 925 "Cheltuieli de desfacere", 931 "Costul producției obținute", 933 "Costul producției în

Scanned with OKEN Scanner

curs de execuţie" funcţionează, prin analogie, după regula de funcţionare a conturilor de activ". Conturilor: 901 "Decontări interne privind cheltuielile", 902 "Decontări interne privind producţia obţinută", li se va aplica, prin analogie, regula de funcţionare a conturilor de pasiv.

Exemplificare: Societatea comercială "X"execută două produse, simbolizate 100 şi 200. "Comanda lansată este de 1100 buc.; - Produs 100 şi 2200 buc. Produs 200. Producţia se realizează în secţia de producţie principală A, care are un grad de utilizare a capacităţii de producţie de 70%. Producţia finită obţinută este de 1000 buc. Produs 100 şi 2000 buc. Produs 200. Costul producţiei în curs de execuţie este evaluat ţinând seama de faptul că gradul de prelucrare a acesteia este de 50%, la 16.443 u.m. pentru Produsul 100 şi 24.355 u.m. pentru Produsul 200. Repartizarea cheltuielilor indirecte de producţie se face proporţional cu salariile directe. Costul de producţie prestabilit pentru Produsul 100 este de 260 u.m./buc., iar pentru Produsul 200 de 190 u.m./buc. Nu se obţin rebuturi. În urma retratării cheltuielilor de exploatare se obţin datele din tabelul centralizator nr.1.

| Natura chelt.de exploatare | Cheltuiala retratată identificată ca fiind făcută pentru | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | prod. 100 | prod. 200 | Chelt.indirecte ale secţiei | | Chelt. generale de adm. | Chelt. de desfacere | Total |
| | | | Ch./variantei | ch.fixe | | | |
| Materii prime | 100.000 | 150.000 | - | - | - | - | 250.000 |
| Materiale consumabile | 20.000 | 10.000 | 70.000 | - | 20.000 | 10.000 | 130.000 |
| Uzura obiectelor de inventar | 5.000 | 7.000 | - | 8.000 | 6.000 | 4.000 | 30.000 |
| Energie şi apă | - | - | 30.000 | 2.000 | 3.000 | 1.000 | 36.000 |
| Cheltuieli de întreţinere şi reparaţii executate de terţi | - | - | - | 30.000 | 21.000 | 5.000 | 56.000. |
| Cheltuieli cu primele de asigurare | - | - | - | - | 20.000 | - | 20.000. |
| Cheltuieli cu colaboratorii | - | - | - | - | 20.000 | - | 20.000 |
| Cheltuieli cu deplasări, detaşări şi transferări | - | - | - | - | 10.000 | 10.000 | 20.000 |
| Cheltuieli poştale şi taxe de telecomunicaţii | - | - | 1.000 | 2.000 | 5.000 | 2.000 | 10.000 |
| Cheltuieli cu serviciile bancare | - | - | - | - | 10.000 | - | 10.000. |
| Cheltuieli cu alte impozite, taxe şi vărsăminte asimilate | - | - | - | 5.000 | 15.000 | 5.000 | 25.000 |
| Cheltuieli cu remuneraţiile personalului | 50.000 | 80.000 | - | 20.000 | 40.000 | 10.000 | 200.000 |
| Cheltuieli privind contribuţia unităţii la asigurările sociale | 15.000 | 24.000 | - | 6.000 | 12.000 | 3.000 | 60.000 |
| Cheltuieli privind contribuţia unităţii la Fondul de asigurări sociale de sănătate | 3.500 | 5.600 | - | 1.400 | 2.800 | 700 | 14.000 |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Cheltuieli privind contribuţia unităţii pentru ajutorul de şomaj | 2.500 | 4.000 | - | 1.000 | 2.000 | 5.000 | 10.000 |
| Cheltuieli de exploatare privind amortizarea | - | - | - | 19.600 | 3.200 | 3.800 | 26.600 |
| TOTAL | 196.000 | 280.000 | 101.000 | 100.000 | 180.000 | 70.000 | 927.600 |

Reflectarea procesului de retratare a cheltuielilor de exploatare în conturile clasei a 9-a "Conturi de gestiune" se prezintă astfel:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 901 | - | 927.000 |
| 921 | | | 476.600 | |
| 921/100-196.000 | | | | |
| 921/200-280.000 | | | | |
| 923 | | | 201.000 | |
| 923/V – 101.000 | | | | |
| 923/F – 100.000 | | | | |
| 924 | | | 180.000 | |
| 925 | | | 70.000 | |
| *Înregistrat retratarea cheltuielilor de exploatare de 927.600 u.m. astfel:* | | | | |
| *cheltuieli directe privind produsul 100 = 196.000 u.m. lei* | | | | |
| *cheltuieli indirecte variabile (V) aferente* | | | | |
| *secţiei principale A..... =101.000 u.m.* | | | | |
| *cheltuieli indirecte fixate (F) aferente* | | | | |
| *secţiei principale A..... 100.000 u.m.* | | | | |
| *cheltuieli generale de administraţie = 180.000 u.m.* | | | | |
| *cheltuieli de desfacere = 70.000 u.m.* | | | | |
| 931 | = | 902 | 640.000 | 640.000 |
| *Înregistrat recepţia la cost de producţie prestabilit a produselor finite obţinute:* | | | | |
| *Produs 100 = 1000 buc. x 260= 260.000* | | | | |
| *Produs 200 = 2000 x 190= 380.000* | | | | |
| 902 | = | 924 | 180.000 | 180.000 |
| *Înregistrat decontarea cheltuielilor generale de administraţie de 180.000 u.m. ca fiind cheltuieli ale perioadei* | | | | |
| 901 | = | 902 | 180.000 | 180.000 |
| *Înregistrat închiderea conturilor de gestiune pentru partea reprezentând cheltuielile generale de administraţie de 180.000 u.m.* | | | | |
| 902 | = | 925 | | |
| *Înregistrat decontarea cheltuielilor de desfacere stabilite la nivelul sumei de 70.000 u.m., ca fiind cheltuieli ale perioadei* | | | | |
| 901 | = | 902 | 70.000 | 70.000 |
| *Înregistrat închiderea conturilor de gestiune pentru partea reprezentând cheltuieli de desfacere 70.000 u.m.* | | | | |
| 902 | = | 923<br>923/F-30.000 | 30.000 | 30.000 |
| *Înregistrat decontarea sumei de 30.000 u.m. din cheltuielile indirecte fixe de producţie ca fiind costul subactivităţii stabilit astfel:*<br>*Costul subactivităţii = Cheltuieli fixe x [1 – nivelul real al activităţii / Nivelul normal al activităţii] 100.000 x [1-70/100] = 30.000* | | | | |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 901 | = | 902 | 180.000 | 180.000 |
| *Înregistrat închiderea conturilor de gestiune pentru partea reprezentând cheltuielile generale de administrație de 180.000 u.m.* | | | | |
| 901 | = | 902 | 30.000 | 30.000 |
| *Înregistrat închiderea conturilor de gestiune pentru partea din cheltuielile de exploatare retratate aferente costului subactivității, 30.000 u.m.* | | | | |
| 931 | = | 921 | 33.025 | 33.052 |
| 931/100 – 13.453 | | 921/100 – 13.453 | | |
| 931/200 – 19.572 | | 921/200 – 19.572 | | |
| *Înregistrat delimitarea cheltuielilor directe aferente producției neterminate* | | | | |
| % | = | 923 | - | 101.000 |
| 921 | | 923/V - 101.000 | 96.409 | |
| 921/100 – 37.080 | | | | |
| 921/200 – 59.329 | | | | |
| 933 | | | 4.591 | |
| 933/100 – 1.766 | | | | |
| 933/200 – 2.825 | | | | |
| *Înregistrat repartizarea cheltuielilor variabile indirecte de producție (vezi tabelul nr.3)* | | | | |
| % | = | 923 | - | 70.000 |
| 921/100 – 25.699 | | 923/F – 70.000 | 66.818 | |
| 921/200 – 41.119 | | | | |
| 933 | | | | |
| 933/100 – 1.224 | | | 3.182 | |
| 933/200 – 1.958 | | | | |
| *Înregistrat repartizarea cheltuielilor fixe indirecte de producție (vezi tabelulul nr.4)* | | | | |

Tabel nr.3.

| Purtătorul de cheltuieli | Baza de repartizare (salarii directe) | Cheltuieli indirecte de producție | |
|---|---|---|---|
| | | Cheltuieli variabile | Cheltuieli fixe |
| Produs finit 100 | 47.727 | 37.080 | 25.699 |
| Produs finit 200 | 76.364 | 59.329 | 41.119 |
| Producție neterminată 100 | 2.273 | 1.766 | 1.224 |
| Producția neterminată 200 | 3.636 | 2.825 | 1.958 |
| TOTAL | 130.000 | 101.000 | 70.000 |
| Coeficient de repartizare | V/B; F/B | 0,776923076 | 0,538461538 |

În urma acestor înregistrări cele două conturi de calculație ce privesc Produsele 100 și 200 se prezintă astfel:

| D | 921/100 | C |
|---|---|---|
| 196.000 | | |
| 13.453 | | |
| 37.080 | | |
| 25.699 | | |
| **245.326** | | |

| D | 921/200 | C |
|---|---|---|
| 280.000 | | |
| 19.572 | | |
| 59.329 | | |
| 41.119 | | |
| **360.876** | | |

Scanned with OKEN Scanner

Rezultă că Produsul 100 are un cost de producție efectiv de 245,326 u.m./buc. (245.326: 1000 buc. = 245,326 u.m.) iar Produsul 200, de 180,438 (360.876: 2000 buc. = 180,438 u.m.)

Decontarea produselor finite, evaluate în costuri de producție efective, înregistrarea diferențelor de preț și închiderea conturilor de gestiune se face pentru stabilirea diferențelor de preț servesc datele înregistrate în contul 902 "Decontări interne privind producția obținută, care se prezintă astfel:

| D | 902 | C |
|---|---|---|
| | 180.000 | 640.000 |
| | 70.000 | 180.000 |
| | 30.000 | 70.000 |
| | 606.202 | 30.000 |
| | **886.202** | **920.000** |
| | **S.F.C. 33.798** | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 902 | = | 921<br>921/100 = 245.326<br>921/200 = 360.876 | 606.202 | 606.202 |
| *nregistrat decontarea costului efectiv al produselor finite de 606.202 u.m.* | | | | |
| 903 | = | 902 | 33.798 | 33.798 |
| *nregistrat diferențele de preț favorabile privind produsele finite, de: 33.798 u.m.*<br>*ost prestabilit = 640.000 u.m.*<br>*ost efectiv = 606.202 u.m.*<br>*iferența favorabilă = 33.798 u.m.* | | | | |

Pentru a pregăti conturile de gestiune în vederea retratării cheltuielilor de exploatare din luna următoare acestea trebuie soldate la finele fiecărei luni. În acest scop pentru partea reprezentând costul productiei obținute se redactează articolul contabil de mai jos:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 901 | = | %<br>931<br>903 | 606.202 | -<br>640.000<br>33.798 |
| *nregistrat închiderea conturilor de gestiune cu partea din cheltuielile de exploatare ce privește costul produselor finite.* | | | | |

*c) Conturi de drepturi eventuale și conturi de angajamente eventuale*

Întrucât folosirea conturilor ce furnizează cunoașterea substanței de bilanț nu se întinde decât asupra drepturilor și angajamentelor certe ale unității patrimoniale, consemnarea unor drepturi și angajamente eventuale se cuprinde în resortul calculatoriu al conturilor în afara bilanțului, dând naștere clasei conturilor de drepturi eventuale și clasei conturilor de angajamente eventuale. În condițiile în care s-ar extinde și asupra

Scanned with OKEN Scanner

consemnării acestei materii principiul înregistrării în partidă dublă, conturilor de drepturi eventuale li s-ar stabili, prin analogie, regula de funcționare a conturilor de activ, iar conturilor de angajamente eventuale, regula de funcționare a conturilor de pasiv. În practica contabilă românească actuală extinzându-se și asupra acestor două clase de conturi principiul înregistrării unilaterale (înregistrarea în partidă simplă) s-a putut renunța la folosirea de reguli distincte de funcționare. Atât conturile care reflectă evoluția unor drepturi eventuale, cât și cele care oglindesc evoluția unor angajamente eventuale înscriu în debit soldul inițial și sporirile, iar în credit reducerile și soldul final.

Pe de altă parte s-a renunțat și la dubla reflectare reținându-se spre a fi urmărit prin cont fie numai aspectul de drept fie cel de angajament eventual. Sunt conturi de drepturi eventuale conturile: 801 "Angajamente acordate", 8034 "Debitori scoși din activ, urmăriți în continuare", 8035 "Debitori din amenzi și penalități pretinse". Sunt conturi de angajamente eventuale conturile: 802 "Angajamente primite", 8036 "Redevanțe locații de gestiune, chirii și alte datorii asimilate".

Exemplificări:

| | D | C |
|---|---|---|
| Debit:8034 *Debitori scoși din activ, urmăriți în continuare*<br>*Înregistrat suma datorată de debitorul "N" dispărut, scos din activ de 100* | 100 | |
| Credit: 8034 Debitori scoși din activ urmăriți în continuare<br>*Înregsitrat suma datorată de debitorul "N" a cărui termen de urmărire s-a prescris 100 u.m.* | | 100 |
| Debit 8036 "Redevențe locații de gestiune, chirii și alte datorii asimilate"<br>*Înregistrat chirii datorată pe anul în curs de 12.000 u.m.* | 12.000 | |
| Credit 8036 "Redevențe, locații de gestiune, chirii și alte datorii asimilate"<br>*Înregistrat chiria plătită de unitatea patrimonială aferentă lunii în curs de 1.000 u.m.* | | 1.000 |

# 4. INVENTARIEREA PATRIMONIULUI

Inventarierea - ca demers specializat în determinarea şi consemnarea realităţii faptice a mijloacelor şi resurselor dintr-un perimetru contabil şi inventarul în care se finalizează această acţiune îndeplinesc în procesul de cunoaştere contabilă funcţii distincte şi se realizează după principii şi cu tehnici adecvate.

## 4.1. Noţiunea, obiectul şi funcţiile inventarului

*Inventarierea poate fi definită ca ansamblul de operaţii interdependente prin care se stabilesc în urma numărării, măsurării, cîntăririi etc. sau – atunci când aceste determinări nu se pot face în mod nemijlocit - se apreciază pe bază de documente doveditoare, prin punctaje mărimea avută în momentul respectiv de categoria de mijloace şi de resurse supusă acestui demers.*

Rezultatul lucrării de inventariere se consemnează în inventar. Funcţiile inventarierii şi rolurile inventarului în demersurile cognitive ale contabilităţii sânt multiple. O inventariere totală a mijloacelor şi a resurselor făcută la înfiinţarea unităţii constituie un punct sigur de plecare în organizarea contabilităţii. În cursul ciclului contabil unele materiale şi unele mărfuri îşi pot pierde din greutate datorită uscării, scuturării, evaporării; îşi pot pierde din calitate datorită învechirii (mărfurile alimentare) sau demodării (confecţiile); sau pot fi distruse ca urmare a calamităţilor naturale ori unor situaţii fortuite. Datorită proceselor biologice animalele tinere şi animalele la îngrăşat cresc în greutate. Erori de cîntărire, măsurare, numărare, greşeli de calcul şi înregistrare pot genera abateri în plus sau în minus faţă de ceea ce ar trebui să existe conform datelor contabilităţii. În urma sustragerilor şi a deteriorărilor valorile mijloacelor se reduc. Cunoaşterea modificărilor cantitative, calitative şi valorice intervenite în mărimea elementelor patrimoniale de natura celor de mai sus se poate realiza prin inventariere, urmată de compararea datelor inventarului cu datele contabilităţii.

Delimitarea cheltuielilor aferente producţiei nefinite, predarea şi primirea de gestiuni, modificarea preţurilor conform hotărârilor organelor competente, comasarea, divizarea şi dizolvarea unităţilor economice reclamă şi ele inventarierea şi întocmirea inventarului.

Asigurarea realităţii bilanţului presupune încorporarea între lucrările premergătoare întocmirii acestui calcul de sinteză a lucrării de

Scanned with OKEN Scanner

inventariere şi punerea de acord a valorii contabile cu rezultatele inventarierii pentru reflectarea elementelor patrimoniale respective. Inventarierea poate fi efectuată si la cererea organelor de control sau a organelor împuternicite.

Inventarierea completează informaţiile în legătură cu starea mijloacelor şi resurselor la momentul respectiv ( bunuri deteriorate total sau parţial, fără mişcare sau inutilizabile, creanţe şi angajamente cu termen expirat etc.) precum şi în legătură cu asigurarea condiţiilor de depozitare şi păstrare a tuturor valorilor materiale. Diversitatea scopurilor urmărite prin acţiunile de cunoaştere a situaţiei reale a elementelor patrimoniale, perioadele de timp la care se referă, sfera de cuprindere, generează diversitatea felurilor inventarierii. Dacă avem în vedere natura elementelor supuse inventarierii distingem: 1• inventarierea mijloacelor economice de natura bunurilor corporale; •2 inventarierea mijloacelor aflate în transformare; •3 inventarierea mijloacelor circulante în decontare; • 4 inventarierea resurselor; •5 inventarierea bunurilor aparţinând altor unităţi economice.

Dacă avem în vedere localizarea temporală a activităţii de inventariere distingem: *inventarieri periodice şi inventarieri exprese*. Este supus inventarierii cel puţin odată pe an întreg patrimoniul unităţii patrimoniale. Inventarierile exprese se pot efectua ori de câte ori intervine o predare-primire de gestiune; ori de câte ori sunt indicii că există lipsuri sau plusuri în gestiune care nu pot fi stabilite cert decât prin inventariere; la cererea organelor de control cu prilejul efectuării controlului sau a altor organe împuternicite; în cazul modificării preţurilor ca urmare a hotărârii organelor competente; cu prilejul comasării sau dizolvării unităţii economice; ca urmare a unor calamităţi sau unor cazuri fortuite.

După gradul de cuprindere, inventarierea poate fi *parţială* sau *generală*. Inventarierea parţială cuprinde numai anumite categorii de mijloace şi resurse aparţinând unor anumite gestiuni. Inventarierea generală priveşte toate mijloacele şi resursele din unităţile economice.

## 4.2. Etapele inventarierii

În cadrul acţiunii de inventariere se disting trei etape: pregătirea inventarierii; inventarierea propriu-zisă; stabilirea rezultatelor inventarierii şi înregistrarea lor.

Scanned with OKEN Scanner

*4.2.1 Pregătirea inventarierii* se referă la operațiile cu caracter organizatoric și de pregătire contabilă prin care se asigură condițiile desfășurării normale a operațiunilor de inventariere propriu-zise. În cadrul acestei etape se stabilește obiectul inventarierii și sfera de cuprindere, data începerii și data terminării operațiunilor; se numește comisia centrală și comisiile operative de inventariere și se organizează instruirea acestora. Bunurile ce se vor inventaria se sortează, etichetează, materialele și mărfurile degradate și bunurile aparținând altor unități se separă pentru a putea fi inventariate distinct. Se verifică aparatele de măsură și control care urmează a fi folosite în determinări iar contabilitatea sintetică și analitică este adusă la zi.

*4.2.2 Inventarierea propriu-zisă* se referă la constatarea, descrierea și evaluarea mijloacelor și resurselor în conformitate cu constatările făcute asupra realității acestora. Tehnica folosită în acest scop depinde de natura categoriilor de valori inventariate și situația lor la cea dată. *Existența bunurilor corporale se constată* prin observarea directă la locul de depozitare și păstrare și în prezența obligatorie a gestionarului sau persoanei care îl reprezintă în mod legal. Înainte de începerea operației de inventariere, gestionarul trebuie să prezinte comisiei de inventariere o declarație scrisă din care să rezulte dacă în afara bunurilor unității economice al cărei încadrat este, mai are asupra sa bunuri aparținând terților: are plusuri în gestiune despre a căror cantitate sau valoare are cunoștiință; a primit sau a eliberat bunuri fără documente legale; are bunuri nereceptionate sau care trebuie expediate pentru care s-au întocmit documentele aferente; are documente de primire-eliberare care nu au fost operate în evidența gestiunii sau care au fost predate la contabilitate; gestionează valori materiale și în alte locuri; deține numerar rezultat din vânzarea mărfurilor aflate în gestiunea sa.

Stabilirea stocurilor se face prin numărare, cîntărire, măsurare sau cubare, după caz. Bunurile corporale care nu se găsesc în momentul inventarierii în unitate, bunurile incorporale și resursele se constată pe bază de registre sau existența lor din acte de corespondență (listele de inventariere trimise de unitatea care le deține în mod temporar), precum și din extrasele de cont confirmate.

*Descrierea.* Odată cu constatarea elementelor de activ și de pasiv se face și descrierea lor în listele de inventariere. Acestea se întocmesc pe locuri de depozitare (fabrici, secții și depozite), pe gestionari și categorii de bunuri cu caracteristicile respective: simbol (nr. de cod) sau număr de

Scanned with OKEN Scanner

inventar, unitatea de măsură care trebuie să fie identică cu cele din contabilitate. În listele de inventariere se înscriu:cantitatea, calitatea, dimensiunile şi orice alte caracteristici care uşurează identificarea bunului respectiv. Lista de inventariere serveşte ca document pentru stabilirea lipsurilor şi a plusurilor de valori materiale constatate cu ocazia inventarierii prin preluarea din listele de inventariere – forma simplificată- numai a poziţiilor cu diferenţe.

Pe baza listelor de inventariere centralizatoare şi a proceselor verbale de inventariere se întocmeşte anual Registrul-inventar. Acesta este un document contabil obligatoriu în care se înregistrează, în mod grupat, toate elementele de activ şi de pasiv.

| Registrul – Inventar | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Nr.crt. | Racapitulaţia elementelor inventariate | Valoarea contabilă | Valoarea de inventar | Diferenţe din evaluare (de înregistrat) | |
| | | | | Valoare | Cauzele diferenţei |
| 1. | Produse finite | 1.260.000 | 1.250.000 | -10.000 | |
| Întocmit. Ramona Filip | | | Verificat. Stratulat C-tin | | |

*Evaluarea* elementelor patrimoniale în listele de inventariere se face atât la valoarea contabilă cât şi la valoarea de inventar.

*4.2.3. Stabilirea rezultatelor inventarierii şi înregistrarea acestora* constituie etapa în care se întocmesc situaţiile comparative pentru stabilirea rezultatelor inventarierii precum şi aceea în care se înfăptuieşte operaţiile de regularizare a diferenţelor constatate la inventar şi înregistrarea lor. Pentru toate plusurile, lipsurile şi deprecierile constatate, precum şi pentru pagubele determinate de expirarea termenelor de prescripţie a creanţelor sau din alte cauze, comisia de inventariere trebuie să primească explicaţii scrise de la persoanele care au răspunderea gestionării. Pentru asigurarea imaginii fidele a patrimoniului, în cazul constatării unor deprecieri posibil reversibile trebuie constituit un provizion pentru deprecieri care să reflecte situaţia reală existentă, indiferent de situaţia economică a agentului economic respectiv, chiar şi în cazul in care aceste cheltuieli nu sunt recunoscute din punct de vedere fiscal. În cazul în care se va constata o depreciere ireversibilă la mijloace fixe sau la obiecte de inventar se va proceda la constituirea unei amortizări suplimentare în vederea punerii de acord a valorii contabile nete cu valoarea stabilită cu ocazia inventarierii; amortizare suplimentară care nu este însă deductibilă din punct de vedere fiscal. În cazul constatării unor

Scanned with OKEN Scanner

lipsuri în gestiune, imputabile, administratorii vor lua măsura imputării acestora la valoarea lor de înlocuire. La stabilirea valorii debitului, în cazurile în care lipsurile în gestiune nu sunt considerate infracțiuni, se va avea în vedere posibilitatea compensării lipsurilor cu eventualele plusuri constatate dacă sunt îndeplinite următoarele condiții: - existența riscului de confuzie între sorturile aceluiași bun material, din cauza asemănării în ceea ce privește aspectul exterior: culoare, desen, model, dimensiuni, ambalaj sau alte elemente; - diferențele constatate în plus sau în minus să privească aceeași perioadă de gestiune și aceeași gestiune. La stabilirea valorii de imputare nu se vor avea în vedere provizioanele pentru depreciere, constatate. Nu se admite compensarea în cazurile în care s-a făcut dovada că lipsurile constatate la inventariere provin din sustragerea sau din degradarea bunurilor respective datorită vinovăției persoanelor care răspund de gestionarea acestor bunuri.

Listele cu sorturile de produse, mărfuri, ambalaje și alte valori materiale care întrunesc condițiile de compensare datorită riscului de confuzie se aprobă anual de către administratori, respectiv ordonatorii de credite. Pentru valorile materiale la care sunt acceptate scăzăminte, în cazul compensării lipsurilor cu plusurile stabilite la inventariere, scăzămintele se calculează numai în situația în care cantitățile lipsă sunt mai mari decât cantitățile constatate în plus.

Rezultatele inventarierii trebuie înregistrate atât în evidența tehnico-operativă, cât și în contabilitate, în termen de cel mult 5 zile de la data terminării operațiunilor de inventariere. Bunurile constatate în plus se evaluează și se înregistrează în contabilitate la valoarea de utilitate a acestora, în funcție de prețul pieței la data constatării sau de costul de achiziție al bunurilor similare.

# 5. CONTURILE ANUALE

Între sintezele realizate în procesul de cunoaștere dimensionat de știința contabilității, privind patrimoniul, rezultatele și situația financiară, conturile anuale ocupă locul central. În activitatea compartimentului financiar-contabil elaborarea acestora reprezintă o etapă de vârf.

## 5.1. Structura conturilor anuale

Documentele de sinteză, care conțin într-o structură formalizată aceste informații economico-financiare sunt denumite "situații financiare".

Scanned with OKEN Scanner

Faptul că asemenea sinteze se elaborează cu o periodicitate anuală a generat desemnarea lor şi cu expresia "conturi anuale". Prin Legea contabilităţii nr.82/1991 se introduce termenul de "bilanţ contabil" cu aceeaşi cuprindere. Fără îndoială trebuie să se precizeze că este posibil să se elaboreze "situaţii financiare" la perioade mai mici de timp (semestre, trimestre etc). Acestea pot fi denumite "situaţii financiare intermediare". Legea contabilităţii nr.82/1991 prevede că "bilanţul contabil se întocmeşte obligatoriu anual, precum şi în situaţia fuziunii sau încetării, potrivit legii, a activităţii unităţilor patrimoniale. Bilanţul, Contul de profit şi pierdere, Anexa sunt cele trei componente ale conturilor anuale. Ele formează un tot. Pentru instituţiile publice locul contului de profit şi pierdere îl ocupă Contul de execuţie. În modelul continental în cadrul întreprinderilor mari se adaugă, la componentele de mai sus, şi tabloul de finanţare precum şi tabloul de trezorerie.

Dacă avem în vedere modul de realizare – la diversele structuri organizatorice la care se întocmesc conturi anuale – distingem: bilanţuri primare şi bilanţuri centralizatoare. *Bilanţurile primare* sunt acelea care se elaborează la nivelul unităţilor cu personalitate juridică pentru activitatea lor proprie precum şi a unităţilor componente fără personalitate juridică. Organizaţiile obşteşti care au în subordine filiale teritoriale primesc şi *centralizează* bilanţurile contabile ale acestora şi depun un exemplar din bilanţul contabil centralizat direcţiilor generale ale finanţelor publice şi controlului financiar de stat judeţene respectiv a municipiului Bucureşti pe raza căreia îşi desfăşoară activitatea acestea. Centralizarea mărimilor înscrise în conturile anuale supuse acestei operaţiuni se poate face pe o aceeaşi structură şi aceiaşi indicatori ca şi în conturile anuale supuse prelucrarii sau într-o nouă structură şi într-un număr mai redus de indicatori. În cea de a doua variantă are loc şi o operaţiune de agregare (unire) a unora din indicatori.

Conturilor anuale trebuie să fie complete, sincere, clare şi încheiate la timp. Pentru a se ajunge la imaginea fidelă, clară şi completă a patrimoniului, rezultatelor şi situaţiei financiare trebuie parcurse o serie de lucrări privind închiderea exerciţiului financiar.

## 5.2. Lucrările contabile de închidere a exerciţiului financiar

Aceste lucrări contabile de închidere a exerciţiului sunt cunoscute şi sub numele de lucrări preliminare şi sunt alcătuite din:

Scanned with OKEN Scanner

- Întocmirea balanței de verificare primară (adică a balanței de verificare a conturilor înainte de inventariere);
- Inventarierea generală a patrimoniului;
- Contabilizarea operațiilor de regularizare privind: • diferențele de inventar; • amortizările; • provizioanele pentru deprecieri; • provizioanele pentru riscuri și cheltuieli; • delimitarea în timp a cheltuielilor și veniturilor; • variația stocurilor;
- Determinarea rezultatului contabil;
- Determinarea profitului impozabil, a impozitului pe profit și contabilizarea acestuia; repartizarea profitului.
- Închiderea conturilor de activ și a conturilor de pasiv;
- Întocmirea balanței de verificare finale.

Pentru a se ajunge la prezentarea imaginii fidele clare și complete a patrimoniului, situației financiare și a rezultatului în afară de respectarea cu bună credință a regulilor privind evaluarea patrimoniului și a principiilor contabile, a parcurgerii lucrărilor preliminare trebuie să se opereze și o sistematizare a soldurilor conturilor pentru a se ajunge la posturi specifice conturilor anuale, gândite ca puncte nodale ale cunoașterii. În funcție de dimensiunile întreprinderii aceste sistematizări se prezintă după sistemul de bază (pentru întreprinderile mari) și după sistemul simplificat (pentru unitățile patrimoniale mici).

### *5.2.1. Întocmirea balanței de verificare primară.*

Balanța de verificare primară elaborată în vederea redactării conturilor anuale cuprinde datele sistematizate și prelucrate în conturile registrului sistematic (Cartea Mare). Sistematizarea privește toate operațiunile contabilizate, accesibile cunoașterii prin documentarea primară obișnuită, analizate și prezentate sub formă de articole contabile în registrul cronologic. Cu acest prilej se descoperă și se înlătură erorile care au condus la știrbirea relațiilor de echilibru, la nivelul tuturor conturilor, între debitul și creditul acestora, precum și a egalităților valorice, între mărimile de aceeași natură, din conturile analitice și contul sintetic supraordinat. Într-o asemenea balanță de verificare conturile din clasa a 6-a "Conturi de cheltuieli" prezintă încă în sold cheltuieli făcute în cursul lunii decembrie și înregistrate conform documentelor justificative, iar conturile din clasa 7-a prezintă încă în soldul lor creditor, veniturile înregistrate conform documentelor justificative aferente lunii decembrie, a anului de referință. Iată cum se prezintă, o asemenea balanță de verificare:

Scanned with OKEN Scanner

| Balanța de verificare (primară) întocmită la 31 decembrie 19N | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Simb. cont | Denumire cont | Solduri la 1.01.19N | | Rulaje 19N | | Solduri la 31.12.19N | |
| | | Debitoare | Creditoare | Debitoare | Creditoare | Debitoare | Creditoare |
| 101 | Capital social | - | 2.500 000 | - | - | - | 2.500.000 |
| 106 | Rezerve | - | 50 000 | - | - | - | 50.000 |
| 112 | Fond de participare la profit | - | 20.000 | - | - | - | 20.000 |
| 118 | Alte fonduri | - | 40 000 | - | - | - | 40.000. |
| 121 | Profit și pierdere | - | 200 000 | 4.441.077 | 4.541.077 | - | 300.000 |
| 129 | Repartizarea profitului | 200.000 | | - | 200.000 | - | - |
| 131 | Subvenții pentru investiții | - | 30.000 | - | 20.000 | - | 50.000 |
| 162 | Credite bancare pe termen mediu și lung | - | - | - | 80.000 | - | 80.000 |
| 211 | Terenuri | 60.000 | - | 30.000 | - | 90.000 | - |
| 212 | Mijloace fixe | 2.340.000 | - | 150.000 | 40.000 | 2.450.000 | - |
| 231 | Imobilizări corporale în curs | 20.000 | - | 80.000 | 100.000. | - | - |
| 261 | Titluri de participare | 50.000 | - | 50.000 | - | 100.000 | - |
| 267 | Creanțe imobilizate | - | - | 20.000 | - | 20.000 | - |
| 269 | Vărsăminte de efectuat pentru imobilizări financiare | - | 20.000 | 20.000 | - | - | - |
| 281 | Amortizări privind imobilizările corporale | - | 100.000 | - | 286.800 | - | 386.800 |
| 300 | Materii prime | 35.000 | - | 600.000 | 581.818 | 53.182. | - |
| 301 | Materiale consumabile | 8.400 | - | 60.000 | 54.545 | 13.855 | - |
| 308 | Diferențe de preț la materii prime și materiale | 7.000 | - | 66.000. | 63.637 | 9.363 | - |
| 321 | Obiecte de inventar | 40.000 | - | 110.000 | 50.000 | 100.000 | - |
| 322 | Uzura obiectelor de inventar | - | 40.000 | 50.000 | 110.000 | - | 100.000. |
| 331 | Produse în curs de execuție | 10.000 | - | 165.000 | 160.000 | 15.000 | - |
| 345 | Produse finite | 44.000 | - | 622.000 | 600.000 | 66.000 | - |
| 348 | Diferențe de preț la produse | (4.400) | - | (62.200) | (60.000.) | (6.600) | - |
| 371 | Mărfuri | 146.400 | - | 2.928.000 | 2.635.200 | 439.200 | - |
| 378 | Diferențe de preț la mărfuri | - | 20.000 | 360.000 | 400.000 | - | 60.000 |
| 401 | Furnizori | - | 40.000 | 2.810.000 | 3.197.000 | - | 427.000 |
| 404 | Furnizori de imobilizări | - | 15.000 | 124.800 | 109.800 | - | - |
| 411 | Clienți | 50.000 | - | 2.250.079 | 2.250.000 | 50.079 | - |
| 421 | Personal - remunerații datorate | - | 15.000. | 604.000 | 605.000 | - | 16.000 |
| 425 | Avansuri acordate personalului | - | - | 180.000 | 180.000 | - | - |
| 427 | Rețineri din remunerații datorate terților | - | 10.000 | 55.000 | 70.000 | - | 25.000 |
| 431 | Asigurări sociale | - | 24.500 | 260.000 | 254.100 | - | 18.600 |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 437 | Ajutor de şomaj | - | 3.000 | 37.000. | 36.300 | - | 2.300 |
| 4423 | TVA de plată | - | 20.000 | 181.000 | 177.612 | - | 16.612 |
| 4426 | TVA deductibilă | - | - | 703.340 | 703.340 | - | - |
| 4427 | TVA colectată | - | - | 880.952 | 880.952 | - | - |
| 4428 | TVA neexigibilă | - | 22.000 | 475.200 | 528.000 | - | 74.800 |
| 441 | Impozit pe profit | - | - | 174677 | 174677 | - | - |
| 444 | Impozit pe salarii | - | 12.500. | 140.000 | 139.500 | - | 12.000 |
| 446 | Alte impozite, taxe şi vărsăminte asimilate | - | 8.000 | 40.000 | 45.000. | - | 13.000 |
| 457 | Dividende de plată | - | 130.000 | 130.000. | | - | - |
| 461 | Debitori diverşi | 8.000 | - | 15.000 | 20.000 | 3.000 | - |
| 462 | Creditori diverşi | - | 10.000 | 45.000 | 43.000 | - | 8.000 |
| 471 | Cheltuieli înregistrate în avans | 30.000 | - | 90.000 | 80.000. | 40.000 | 0 |
| 472 | Venituri înregistrate în avans | - | 40.000 | 60.000 | 30.000 | - | 10.000 |
| 477 | Diferenţe de conversie - pasiv | - | 10.000 | 10.000 | | - | - |
| 512 | Conturi la bănci în lei | 275.600 | - | 5.485.200 | 4.991.217 | 769.583 | - |
| 519 | Credite bancare pe termen scurt | - | - | 100.000 | 100.000 | - | - |
| 531 | Casa în lei | 8.000 | - | 3.069.200 | 3.062.200 | 15.000 | - |
| 532 | Alte valori | 1.000 | - | 9.000 | 8.500 | 1.500 | - |
| 541 | Acreditive | 50.900 | - | 150.000 | 200.900 | - | - |
| 542 | Avansuri de trezorerie | 100 | - | 62.000 | 61.100 | 1.000 | - |
| 581 | Viramente interne | - | - | 3.069.200 | 3.069.200 | - | - |
| 600 | Cheltuieli cu materiile prime | - | - | 640.000 | 570.000 | 70.000 | - |
| 601 | Cheltuieli cu materialele consumabile | - | - | 60.000 | 55.000 | 5.000 | - |
| 602 | Cheltuieli privind obiectele de inventar | - | - | 110.000 | 100.000 | 10.000 | - |
| 605 | Cheltuieli cu energia şi apa | - | - | 80.000 | 65.000 | 15.000 | - |
| 607 | cheltuieli privind mărfurile | - | - | 1.800.000 | 1.650.000 | 150.000 | - |
| 611 | Cheltuieli de întreţinere şi reparaţii | - | - | 240.000 | 220.000 | 20.000 | - |
| 613 | Cheltuieli cu primele de asigurare | - | - | 55.000 | 50.000. | 5.000 | - |
| 621 | Cheltuieli cu colaboratorii | - | - | 120.000 | 110.000 | 10.000 | - |
| 623 | Cheltuieli de protocol, reclamă şi publicitate | - | - | 23.000 | 21.000 | 2.000 | - |
| 625 | cheltuieli cu deplasări, dataşări şi transferări | - | - | 35.000 | 32.000 | 3.000 | - |
| 626 | Cheltuieli cu taxele poştale şi de telecomunicaţii | - | - | 18.000 | 16.500 | 1.500 | - |
| 627 | Cheltuieli cu serviciile bancare | - | - | 22.500 | 20.000 | 2.500 | - |
| 635 | Cheltuieli cu alte impozite, taxe şi vărsăminte asimilate | - | - | 40.000 | 36.000 | 4.000 | - |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 641 | Cheltuieli cu remunerațiile personalului | - | - | 605.000 | 550.000 | 55.000 | - |
| 645 | Cheltuieli privind asigurările și protecția socială | - | - | 254.100 | 231.000 | 23.100 | - |
| 665 | Cheltuieli din diferențe de curs valutar | - | - | 12.000 | 11.000 | 1.000 | - |
| 666 | Cheltuieli privind dobînzile | - | - | 38.500 | 35.000 | 3.500 | - |
| 667 | Cheltuieli privind sconturile acordate | - | - | 5.500 | 5.000 | 500 | - |
| 671 | Cheltuieli excepționale din operațiuni de gestiune | - | - | 1.000 | 1.000 | 0 | - |
| 672 | Cheltuieli excepționale din operațiuni de capital | - | - | 40.000 | 25.000. | 15.000. | - |
| 681 | Cheltuieli de exploatare privind amortizările și provizioanele | - | - | 286.800 | 262.900 | 23.900 | - |
| 691 | Cheltuieli cu impozitul pe profit | - | - | 174.677 | 174.677 | - | - |
| 701 | Venituri din vînzare de produse finite | - | - | 1.495.077 | 1.674.727 | - | 179.650 |
| 704 | Venituri din lucrări executate și servicii prestate | - | - | 150.000 | 169.600 | - | 19.600 |
| 707 | Venituri din vînzare de mărfuri | - | - | 1.980.000 | 2.160.000 | - | 180.000 |
| 711 | Venituri din producția stocată | - | - | 624.000 | 648.800 | - | 24.800 |
| 722 | Venituri din producția de imobilizări corporale | - | - | 80.000 | 80.000. | - | 0 |
| 754 | Venituri din creanțe reactivate | - | - | 1.000 | 2.000 | - | 1.000 |
| 761 | Venituri din participații | - | - | 60.000 | 66.000 | - | 6.000 |
| 763 | Venituri din creanțe imobilizate | - | - | 11.000 | 12.000 | - | 1.000 |
| 765 | Venituri din diferențe de curs valutar | - | - | 45.000 | 49.500 | - | 4.500 |
| 766 | Venituri din dobînzi | - | - | 15.000 | 16.500 | - | 1.500 |
| 767 | Venituri din sconturi obținute | - | - | 20.000 | 22.000 | - | 2.000 |
| 772 | Venituri excepționale din operațiuni de capital | - | - | 60.000 | 80.000. | - | 20.000 |
| | Total | 3.380 000 | 3.380.000 | 40.110.298 | 40.110 298 | 4.650.162 | 4.650.162 |

### *5.2.2. Inventarierea generală a patrimoniului.*

Balanța de verificare primară arată care a fost evoluția fiecărei categorii de valori în care a fost divizată materia contabilizată. Evoluția a fost stabilită pe baza documentației primare analizate. În măsura în care toate operațiunile generatoare de mișcări de valori, exprimabile în bani și toate schimbările în raporturile economico-juridice cu efecte pecuniare au fost consemnate în documente primare, iar acestea au fost în totalitate și corect prelucrate prin sistemul de conturi, reflectarea este conformă cu evoluția reală. De regulă însă, între datele balanței de verificare și mărimile corespunzătoare acstora în realitate, pot să apară nepotriviri.

Scanned with OKEN Scanner

Sesizarea şi determinarea lor se face prin coroborarea cu inventarul întocmit în urma inventarierii generale.

Inventarierea şi inventarul general se înscriu, aşadar, ca lucrare şi respectiv produsul unei lucrări premergătoare întocmirii bilanţului. Inventarierea patrimoniului se poate efectua atât de salariaţii proprii cât şi de persoane fizice sau juridice abilitate pe bază de contracte de prestări de servicii încheiate. Pentru elementele patrimoniale la care s-au constatat deprecieri se întocmesc liste de inventariere distincte, iar pe baza acestora comisia de inventariere face propuneri privind constituirea provizioanelor pentru depreciere sau de înregistrare a unor amortizări suplimentare în cazul unor deprecieri ireversibile ce se referă la imobilizări. Pe baza listelor de inventar şi a procesului verbal se fac consemnări în Registrul-inventar.

### *5.2.3. Contabilizarea operaţiilor de regularizare*

Această lucrare premergătoare întocmirii conturilor anuale se referă la consemnarea sub formă de articole în Jurnal a operaţiunilor de regularizare privind: diferenţele de inventar; amortizările excepţionale; provizioanele pentru deprecieri; provizioanele pentru riscuri şi cheltuieli; diferenţele de conversie şi de curs valutar; delimitarea în timp a cheltuielilor şi veniturilor, precum şi înregistrarea variaţiei stocurilor în condiţiile aplicării inventarului intermitent.

Principalele legături de corespondenţă privind contabilizarea diferenţelor de inventar sunt următoarele:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 131 | Valoarea de utilitate | Valoarea de utilitate |
| 20 (xx); 21 (xx); 23 (xx); 26 (xx) | | | | |
| *Înregistrarea plusurilor de imobilizări* | | | | |
| % | = | 6 (xxx) | Valoarea de utilitate | Valoarea de utilitate |
| 30 (xx); 32(x); 35(x); 36(x); 37(x); 38(x) | | | | |
| *Înregistrarea plusurilor de stocuri (altele decât producţia stocată): stocuri de materii şi materiale; obiecte de inventar, stocuri aflate la terţi, animale, mărfuri, ambalaje* | | | | |
| % | = | 711 | Valoarea de utilitate | Valoarea de utilitate |
| 33 (x); 34 (x) | | | | |
| *Înregistrarea plusurilor de stocuri privind produsele şi producţia în curs de execuţie* | | | | |
| 50x | = | 664 | Valoarea de utilitate | Valoarea de utilitate |
| *Înregistrarea plusurilor de valori mobiliare de plasament* | | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 531 | = | 771 | Suma constatată în plus | Suma constatată în plus |
| *Înregistrarea plusurilor constatate la inventarierea casieriei la societăţile cu capital privat* | | | | |
| % | = | 20 (x) | - | Valoarea contabilă |
| 28 (xx) | | sau | Partea amortizată | |
| 6721 | | 21 (xx) | | |
| | | sau | Valoarea rămasă | |
| | | 23 (xx) | | |
| | | sau | | |
| | | 26(xx) | | |
| *Înregistrarea minusurilor de inventar neimputabile de natura activelor imobilizate* | | | | |
| 6 (xx) | = | % | Valoarea de înregistrare | Valoarea de înregistrare |
| | | 30 (xx); 32 (x); 35 (x); 36 (x); 37 (x) | | |
| | | 38 (x) | | |
| *Înregistrarea minusurilor de inventar neimputabile constatate la stocuri (altele decât producţia stocată)* | | | | |
| 711 | = | % | Valoarea de înregistrare | Valoarea de înregistrare |
| | | 33 (x); 34 (x) | | |
| *Înregistrarea minusurilor de inventar neimputabile la produsele şi producţia în curs de execuţie* | | | | |
| 664 | = | 50x | Valoarea de înregistrare | Valoarea de înregistrare |
| *Înregistrarea minusurilor neimputabile de valori mobiliare de plasamament* | | | | |
| 671 | = | 531 | Suma constatată în minus | Suma constatată în minus |
| *Înregistrarea minusurilor neimputabile la inventarierea casieriei la societăţile comerciale cu capital privat* | | | | |

Înregistrarea minusurilor de bunuri de inventar imputabile sunt similare cu cele efectuate în cazul minusurilor neimputabile completate cu înregistrarea valorii imputate care presupune următoarea corespondenţă:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 461 | = | % | Suma imputată | - |
| sau | | 758 | | Valoarea de înlocuire |
| 428 | | 4427 | | TVA aferentă |
| *Înregistrat imputarea sumei privind bunurile de inventar constatate lipsă* | | | | |

Cu ocazia inventarierii generale a patrimoniului se poate constata că valoarea de inventar a unor imobilizări este mai mică decât valoarea rămasă de amortizat, iar diferenţa este apreciată ca fiind rezultatul unei deprecieri ireversibile şi atunci ea se înregistrează în debitul contului 6871

Scanned with OKEN Scanner

în corespondenţă cu creditul contului corespunzător din grupa 28 "Amortizări privind imobilizările".

Dacă deprecierile sunt posibil reversibile iar acestea sunt superioare provizionului constituit (soldul creditor al conturilor de provizioane pentru deprecieri) atunci se constituie un provizion suplimentar. În cazul în care deprecierea constatată pe baza inventarului este inferioară provizionului constituit, acesta se diminuează în mod corespunzător.

Provizioanele pentru riscuri şi cheltuieli se constituie pentru finanţarea acelor cheltuieli şi pierderi a căror realizare sau plată este incertă ori cheltuielile devin exigibile în perioadele următoare. La închiderea exerciţiului provizioanele ce trebuie constituite efectiv se înregistrează în debitul contului de cheltuieli în corespondenţă cu contul din grupa 15 "Provizioane pentru riscuri şi cheltuieli".

Pentru creanţele şi datoriile exprimate în devize se pune problema înregistrării diferenţelor de curs valutar, apărute între momentul înregistrării creanţei sau datoriei şi momentul închiderii exerciţiului. Diferenţele de conversie sunt de două feluri: diferenţe de conversie – activ şi diferenţe de conversie – pasiv. Primul tip de diferenţă reflectă diferenţele nefavorabile de curs valutar. Pentru creanţele în devize, diferenţa nefavorabilă apar ca urmare a scăderii cursului valutar, pentru datoriile în devize, diferenţa nefavorabilă apare ca urmare a creşterii cursului valutar.

Diferenţele favorabile de curs valutar apărute ca urmare a creşterii cursului valutar al creanţelor în devize şi respectiv a scăderii cursului valutar pentru datoriile exprimate în devize sunt reflectate cu ajutorul contului 477 "Diferenţe de conversie – pasiv".

Pentru pierderea netă apărută ca urmare a faptului că soldul debitor al contului 476 "Diferenţa de conversie – activ" este mai mare decât soldul creditor al contului 477 "Diferenţe de conversie – pasiv" se constituie un provizion pentru pierderi din schimb valutar, care sunt deductibile din punct de vedere fiscal.

Pentru stabilirea corectă a rezultatelor exerciţiului este necesară delimitarea pe perioade de gestiune a veniturilor şi cheltuielilor preluând din sarcina exerciţiului curent cheltuielile care vor genera efecte în perioadele următoare, aşteptând aceea perioadă pentru a le încorpora în cheltuielile acelei perioade. Serveşte acestui scop contul 471 "Cheltuieli înregistrate în avans". Sunt asemenea cheltuieli cele care privesc:

Scanned with OKEN Scanner

reparaţiile capitale neprevizibile şi chiriile, abonamentele şi altele asemenea).

Contul 472 "Venituri înregistrate în avans" consemnează veniturile anticipate şi veniturile de realizat (cum sunt încasările din chirii, din abonamente, asigurări etc.) aferente perioadelor sau exerciţiilor următoare.

Contabilizarea operaţiunilor privind variaţia stocurilor se referă la acele societăţi comerciale în care se aplică metoda inventarului intermitent şi care presupune ca la finele fiecărei luni, şi deci şi la finele lunii decembrie, să se scadă din conturile de cheltuieli unde au fost consemnate stocurile pe măsură ce s-au efectuat aprovizionările contravaloarea stocurilor neconsumate în procesul de producţie. Evaluarea acestora se poate face utilizând una din metodele: identificarea specifică, metoda costului mediu ponderat, metoda FIFO sau LIFO.

### *5.2.4. Determinarea rezultatului contabil*

Pentru a stabili rezultatul exerciţiului se procedează la închiderea conturilor de cheltuieli ale perioadei curente prin preluarea acestora în debitul contului 121 "Profit şi pierdere" precum şi închiderea conturilor de venituri ale perioadei curente prin preluarea soldurilor creditoare în creditul contului de rezultate finale 121 "Profit şi pierdere".

Dacă avem în vedere datele pe care le prezintă, în acest stadiu al reflectărilor conturile din clasele: 6 "Conturi de cheltuieli" şi 7 "Conturi de venituri" cele două articole se vor prezenta ca mai jos:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 121 | - | 440.050 |
| 701 | | | 179.650 | |
| 704 | | | 19.600 | |
| 707 | | | 180.000 | |
| 711 | | | 24.800 | |
| 754 | | | 1.000 | |
| 761 | | | 6.000 | |
| 763 | | | 1.000. | |
| 765 | | | 4.500 | |
| 766 | | | 1.500 | |
| 767 | | | 2.000 | |
| 772 | | | 20.000 | |
| *închiderea conturilor de venituri ale perioadei* | | | | |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 121 | = | % | 420.000 | - |
| | | 600 | | 70.000 |
| | | 601 | | 5.000 |
| | | 602 | | 10.000 |
| | | 605 | | 15.000 |
| | | 607 | | 150.000 |
| | | 611 | | 20.000 |
| | | 613 | | 5.000 |
| | | 621 | | 10.000 |
| | | 623 | | 2.000 |
| | | 625 | | 3.000 |
| | | 626 | | 1.500 |
| | | 627 | | 2.500 |
| | | 635 | | 4.000 |
| | | 641 | | 55.000 |
| | | 645 | | 23.100 |
| | | 665 | | 1.000 |
| | | 666 | | 3.500 |
| | | 667 | | 500 |
| | | 672 | | 15.000 |
| | | 681 | | 23.900 |
| *Închiderea conturilor de cheltuieli ale perioadei* | | | | |

### 5.2.5. *Determinarea impozitului pe profit, repartizarea profitului şi contabilizarea acestor operaţiuni*

Plecând de la profitul contabil, adică de la profitul rezultat după închiderea conturilor din clasa 6 "Conturi de cheltuieli" şi clasa 7 "Conturi de venituri" în care avem reflectate cheltuielile şi veniturile perioadei trebuie să se ajungă la "profitul impozabil" folosit ca bază în determinarea "impozitului pe profit".

La "profitul impozabil" se ajunge în baza relaţiei:

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Profit impozabil | = | Profit contabil | + | Cheltuieli cu impozitul pe profit | - | Deduceri fiscale | - | Cheltuieli deductibile | + | Cheltuieli nedeductibile | - | Pierdere fiscală de recuperat din anii precedenţi |

sau

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Profit impozabil | = | Total venituri | - | Total cheltuieli | - | Venituri neimpozabile | + | Cheltuieli nedeductibile | - | Pierdere fiscală de recuperat din anii precedenţi | | |

În cadrul deducerilor fiscale sunt cuprinse: dividendele primite de la o altă persoană juridică română; sumele utilizate pentru constituirea sau majorarea fondului de rezervă, în limita a 5% din profitul contabil anual, până va atinge 20% din capitalul social; veniturile din provizioanele

pentru care nu s-a admis deducerea. La bănci în categoria deducerilor fiscale sunt cuprinse şi sumele utilizate pentru constituirea sau majorarea rezervei create de bănci, în limita a 2% din soldul creditelor acordate şi a fondului de rezervă, în limitele prevăzute de legea nr.33/1991 privind activitatea bancară. La societăţile de asigurare şi reasigurare sunt cuprinse în categoria deducerilor fiscale, sumele utilizate pentru constituirea sau majorarea rezervelor tehnice de societatea de asigurare şi reasigurare, conform dispoziţiilor legale în materie. Aplicând prima formulă de calcul Profitul este de 495.727 u.m. determinat astfel:

| | |
|---|---|
| profit contabil = | 320.050 u.m. |
| chelt. cu impozitul pe profit = | 174.677 u.m. |
| chelt. deductibile = - | 16.000 u.m. |
| chelt. nedeductibile = + | 1.000 u.m. |
| pierdere fiscale de recuperat din anii precedenţi = Ø | |
| profit impozabil = | 479.727 u.m. |

Aplicând ce a de a doua formulă de calcul obţinem de asemenea acelaşi rezultat.

Impozitul pe profit calculat se determină prin aplicarea, asupra profitului impozabil a unei cote de impozit.

În funcţie de cotele de impozitare a profitului, începând cu 1 ianuarie 2000 contribuabilii se împart în:

- contribuabili al căror profit impozabil se impune cu cotă normală de 25%;
- contribuabili care obţin profit impozabil din baruri şi cluburi de noapte şi care se impun suplimentar pentru aceste venituri cu o cotă de 25%;

În cazul nostru impozitul pe profit pentru anul 1999 este calculat cu cote de 38% fiind de: 182296 u.m.; determinat astfel 479.727x 38% = 182.296, deoarece cota de 25% se aplică începând cu anul 2000.

Impozitul pe profit datorat se determină prin scăderea din "impozitul pe profit calculat a "creditului fiscal" şi a "scutirilor la plata impozitului pe profit conform legislaţiei în vigoare".

Calculele se fac pe baza sumelor cumulate de la începutul anului. Creditul fiscal are două componente: creditul fiscal extern şi impozitul pe profit aferent perioadei de scutire conform legii. Creditul fiscal extern reprezintă minimul dintre următoarele două valori:

- suma impozitelor externe plătite sau reţinute pentru venitul din sursa externă, confirmată de documentele care atestă plata acestora sau,

Scanned with OKEN Scanner

- suma egală cu totalul veniturilor impozabile realizate în străinătate, la care se aplică cota de impozit din România.

În exemplul nostru impozitul pe profit datorat este acelaşi cu impozitul pe profit calculat, adică 182.296 u.m.. Impozitul pe profit înregistrat este cel înscris în contul 691 "Cheltuieli cu impozitul pe profit" şi se ridică la nivelul sumei de 174.677 u.m.

Înregistrarea diferenţei de impozit pe profit datorat generează următoarea corespondenţă contabilă:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 691 | = | 441 | 7.619 | 7.619 |
| *Înregistrat obligaţia de plată a impozitului pe profit 7619 (182.296 - 174.677)* | | | | |

Sumele colectate în debitul contului 691 "Cheltuieli cu impozitul pe profit" sunt preluate în debitul contului 121 "Profit şi pierdere". Corespondenţa care se stabileşte este următoarea:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 121 | = | 691 | 7.619 | 7.619 |
| *Înregistrat închiderea contului de cheltuieli privind impozitul pe profit cu impozitul stabilit ca aparţinând lunii decembrie. 7.619 u.m.* | | | | |

*Repartizarea profitului şi contabilizarea acestuia*

Societăţile comerciale pot repartiza profitul pentru:

- constituirea de rezerve legale; ♦ acoperirea pierderilor fiscale din anii precedenţi. Aceste două alocări se fac din profitul brut.

Pe seama profitului net se fac repartizările pentru:

- fond de participare al salariaţilor la profit; ♦ surse proprii de finanţare; ♦ constituirea de rezerve statutare şi alte rezerve; ♦ dividende de plată.

În aplicaţia noastră profitul de repartizat se ridică la nivelul sumei de 312.431 u.m. şi a fost repartizat pentru:

- Rezerve legale 6.000 u.m.
- Fond de participare a salariaţilor la profit 32.000 u.m.
- Constituirea de alte rezerve conform hotărârii adunării generale 12.000 u.m.
- Surse proprii de finanţare ("Alte fonduri") 60.000 u.m.
- Dividende 192.431 u.m.
- TOTAL: 312.431 u.m.

Pentru reflectarea repartizării profitului, aşa cum rezultă din destinaţiile fixate mai înainte, se redactează următorul articol contabil:

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 129 | = | % | 312.431 | - |
| | | 106 (1) | | 16.000 |
| | | 106 (8) | " | 12.000 |
| | | 112 | | 32.000 |
| | | 118 | | 60.000 |
| | | 457 | | 192.431 |

*Înregistrat repartizarea profitului revenit societății realizat în exercițiul 19 N*

În situația în care societatea comercială înregistrează în exercițiul financiar ce se încheie pierderi, acestea se reportează, atunci când nu există riscul încetării activității, în anii următori, pentru a fi acoperite din profiturile ce se vor realiza atunci.

### *5.2.6. Balanța de verificare finală.*

Din jurnal mișcările reflectate după ce a avut loc întocmirea balanței de verificare primare se sistemtizează în Cartea Mare în partida deschisă fiecărui cont. Pe baza datelor Cărții Mari se intocmește balanța de verificare finală. Modelul de balanță de verificare trebuie să conțină cel puțin soldurile de la începutul anului, rulajul conturilor în cursul exercițiului și soldul final. O asemenea balanță de verificare se prezintă astfel:

Balanța de verificare (finală) întocmită la 31 decembrie 1999

| Simb. cont | Denumire cont | Solduri la 1.01.19N | | Rulaje 19N | | Solduri la 31.12.19N | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Debitoare | Creditoare | Debitoare | Creditoare | Debitoare | Creditoare |
| 101 | Capital social | - | 2.500.000 | - | - | - | 2.500.000 |
| 106 | Rezerve | - | 50.000 | - | 28.000 | - | 78.000 |
| 112 | Fond de participare la profit | - | 20.000 | - | 32.000 | - | 52.000. |
| 118 | Alte fonduri | - | 40.000. | - | 60.000 | - | 100.000 |
| 121 | Profit și pierdere | - | 200.000 | 4.868.696 | 4.981.127 | 312.431 | 312.431 |
| 129 | Repartizarea profitului | 200.000 | | 312.431 | 200.000 | 312.431 | - |
| 131 | Subvenții pentru investiții | - | 30.000 | - | 20.000 | - | 50.000 |
| 162 | Credite bancare pe termen mediu și lung | - | - | - | 80.000 | - | 80.000 |
| 211 | Terenuri | 60.000 | - | 30.000 | - | 90.000. | - |
| 212 | Mijloace fixe | 2.340.000. | - | 150.000 | 40.000 | 2.450.000 | - |
| 231 | Imobilizări corporale în curs | 20.000 | - | 80.000 | 100.000 | - | - |
| 261 | Titluri de participare | 50.000 | - | 50.000 | - | 100.000 | - |
| 267 | Creanțe imobilizate | - | - | 20.000 | - | 20.000. | - |
| 269 | Vărsăminte de efectuat pentru imobilizări financiare | - | 20.000 | 20.000 | - | - | - |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 281 | Amortizări privind imobilizările corporale | - | 100.000 | - | 286.800 | - | 386.800 |
| 300 | Materii prime | 35.000 | - | 600.000 | 581.818 | 53.182 | - |
| 301 | Materiale consumabile | 8.400 | - | 60.000 | 54.545 | 13.855 | - |
| 308 | Diferențe de preț la materii prime și materiale | 7.000 | - | 66.000 | 63.637 | 9.363 | - |
| 321 | Obiecte de inventar | 40.000 | - | 110.000 | 50.000 | 100.000 | - |
| 322 | Uzura obiectelor de inventar | - | 40.000 | 50.000 | 110.000 | - | 100.000 |
| 331 | Produse în curs de execuție | 10.000 | - | 165.000 | 160.000 | 15.000 | - |
| 345 | Produse finite | 44.000 | - | 622.000 | 600.000 | 66.000 | - |
| 348 | Diferențe de preț la produse | (4.400) | - | (62.200) | (60.000.) | (6.600) | - |
| 371 | Mărfuri | 146.400 | - | 2.928.000 | 2.635.200 | 439.200 | - |
| 378 | Diferențe de preț la mărfuri | - | 20.000 | 360.000 | 400.000 | - | 60.000 |
| 401 | Furnizori | - | 40.000 | 2.810.000 | 3.197.000 | - | 427.000 |
| 404 | Furnizori de imobilizări | - | 15.000. | 124.800 | 109.800 | - | - |
| 411 | Clienți | 50.000 | - | 2.250.079 | 2.250.000 | 50.079 | - |
| 421 | Personal - remunerații datorate | - | 15.000 | 604.000 | 605.000 | - | 16.000 |
| 425 | Avansuri acordate personalului | - | - | 180.000 | 180.000 | - | - |
| 427 | Rețineri din remunerații datorate terților | - | 10.000 | 55.000 | 70.000 | - | 25.000 |
| 431 | Asigurări sociale | - | 24.500 | 260.000 | 254.100 | - | 18.600 |
| 437 | Ajutor de șomaj | - | 3.000 | 37.000 | 36.300 | - | 2.300 |
| 4423 | TVA de plată | - | 20.000 | 181.000 | 177.612 | - | 16.612 |
| 4426 | TVA deductibilă | - | - | 703.340 | 703.340 | - | - |
| 4427 | TVA colectată | - | - | 880.952 | 880.952 | - | - |
| 4428 | TVA neexigibilă | - | 22.000 | 475.200 | 528.000 | - | 74.800 |
| 441 | Impozit pe profit | | | 182296 | 189915 | | 7619 |
| 444 | Impozit pe salarii | - | 12.500. | 140.000 | 139.500 | - | 12.000. |
| 446 | Alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate | - | 8.000 | 40.000 | 45.000 | - | 13.000. |
| 457 | Dividende de plată | - | 130.000 | 130.000 | 322.431 | - | 192.431- |
| 461 | Debitori diverși | 8.000 | - | 15.000 | 20.000 | 3.000 | - |
| 462 | Creditori diverși | - | 10.000 | 45.000 | 43.000 | - | 8.000 |
| 471 | Cheltuieli înregistrate în avans | 30.000 | - | 90.000 | 80.000 | 40.000 | 0 |
| 472 | Venituri înregistrate în avans | - | 40.000. | 60.000 | 30.000 | - | 10.000 |
| 477 | Diferențe de conversie - pasiv | - | 10.000 | 10.000 | | - | - |
| 512 | Conturi la bănci în lei | 275.600 | - | 5.485.200 | 4.991.217 | 769.583 | - |
| 519 | Credite bancare pe termen scurt | - | - | 100.000 | 100.000 | - | - |
| 441 | Repartizarea profitului | | | | 7.619 | - | 7.619 |
| 531 | Casa în lei | 8.000 | - | 3.069.200 | 3.062.200 | 15.000 | - |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 532 | Alte valori | 1.000 | - | 9.000 | 8.500 | 1.500 | - |
| 541 | Acreditive | 50.900 | - | 150.000 | 200.900 | - | - |
| 542 | Avansuri de trezorerie | 100 | - | 62.000 | 61.100 | 1.000 | - |
| 581 | Viramente interne | - | - | 3.069.200 | 3.069.200 | - | - |
| 600 | Cheltuieli cu materiile prime | - | - | 640.000 | 640.000 | - | - |
| 601 | Cheltuieli cu materialele consumabile | - | - | 60.000 | 60.000 | - | - |
| 602 | Cheltuieli privind obiectele de inventar | - | - | 110.000 | 110.000 | - | - |
| 605 | Cheltuieli cu energia şi apa | - | - | 80.000 | 80.000 | - | - |
| 607 | cheltuieli privind mărfurile | - | - | 1.800.000 | 1.800.000 | - | - |
| 611 | Cheltuieli de întreţinere şi reparaţii | - | - | 240.000 | 240.000 | - | - |
| 613 | Cheltuieli cu primele de asigurare | - | - | 55.000 | 55.000 | - | - |
| 621 | Cheltuieli cu colaboratorii | - | - | 120.000 | 120.000 | - | - |
| 623 | Cheltuieli de protocol, reclamă şi publicitate | - | - | 23.000 | 23.000 | - | - |
| 625 | cheltuieli cu deplasări, dataşări şi transferări | - | - | 35.000 | 35.000 | - | - |
| 626 | Cheltuieli cu taxele poştale şi de telecomunicaţii | - | - | 18.000 | 18.000 | - | - |
| 627 | Cheltuieli cu serviciile bancare | - | - | 22.500 | 22.500 | - | - |
| 635 | Cheltuieli cu alte impozite, taxe şi vărsăminte asimilate | - | - | 40.000 | 40.000 | - | - |
| 641 | Cheltuieli cu remuneraţiile personalului | - | - | 605.000 | 605.000 | - | - |
| 645 | Cheltuieli privind asigurările şi protecţia socială | - | - | 254.100 | 254.100 | - | - |
| 665 | Cheltuieli din diferenţe de curs valutar | - | - | 12.000 | 12.000 | - | - |
| 666 | Cheltuieli privind dobînzile | - | - | 38.500 | 38.500 | - | - |
| 667 | Cheltuieli privind sconturile acordate | - | - | 5.500 | 5.500 | - | - |
| 671 | Cheltuieli excepţionale din operaţiuni de gestiune | - | - | 1.000 | 1.000 | - | - |
| 672 | Cheltuieli excepţionale din operaţiuni de capital | - | - | 40.000 | 40.000 | - | - |
| 681 | Cheltuieli de exploatare privind amortizările şi provizioanele | - | - | 286.800 | 286.800 | - | - |
| 691 | Cheltuieli cu imozitul pe profit | - | - | 182.296 | 182.296 | - | - |
| 701 | Venituri din vînzare de produse finite | - | - | 1.674.727 | 1.674.727 | - | - |
| 704 | Venituri din lucrări executate şi servicii prestate | - | - | 169.600 | 169.600 | - | - |
| 707 | Venituri din vînzare de mărfuri | - | - | 2.160.000 | 2.160.000 | - | - |
| 711 | Venituri din producţia stocată | - | - | 648.800 | 648.800 | - | - |
| 722 | Venituri din producţia de imobilizări corporale | - | - | 80.000 | 80.000 | - | - |
| 754 | Venituri din creanţe reactivate | - | - | 2.000 | 2.000 | - | - |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 761 | Venituri din participații | - | - | 66.000 | 66.000 | - | - |
| 763 | Venituri din creanțe imobilizate | - | - | 12.000 | 12.000 | - | - |
| 765 | Venituri din diferențe de curs valutar | - | - | 49.500 | 49.500 | - | - |
| 766 | Venituri din dobânzi | - | - | 16.500 | 16.500 | - | - |
| 767 | Venituri din sconturi obținute | - | - | 22.000 | 22.000 | - | - |
| 772 | Venituri excepționale din operațiuni de capital | - | - | 80.000 | 80.000 | - | - |
| | Total | 3.380.000 | 3.380.000 | 41.298.017 | 41.298.017 | 4.542.593 | 4.542.593 |

### 5.2.7. *Închiderea conturilor de activ și a conturilor de pasiv.*

Pentru a marca închiderea exercițiului în registrul cronologic (Registrul-Jurnal) se formulează fie două articole contabile, fie un articol contabil complex sau mixt.

În prima variantă este nevoie și de intervenția contului 892 "Bilanț de închidere", care va primi în debit soldul final debitor al conturilor din mulțimea conturilor de bilanț rămase încă nesoldate până în acest moment, iar în creditul soldul final creditor al conturilor încă nesoldate până în acest moment. Cele două articole contabile se vor prezenta astfel:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 892 | = | % | 4.542.593 | - |
| | | 129 | | 312.431 |
| | | 211 | | 90.000 |
| | | 212 | | 2.450.000. |
| | | 261 | | 100.000 |
| | | 267 | | 20.000 |
| | | 300 | | 53.182 |
| | | 301 | | 13.855. |
| | | 308 | | 9.363 |
| | | 321 | | 100.000 |
| | | 331 | | 15.000 |
| | | 345 | | 66.000 |
| | | 348 | | [6.600] |
| | | 371 | | 439.200 |
| | | 411 | | 50.079 |
| | | 461 | | 3.000 |
| | | 471 | | 40.000 |
| | | 512 | | 769.583 |
| | | 531 | | 15.000 |
| | | 532 | | 1.500 |
| | | 542 | | 1.000 |

*Înregistrat închiderea conturilor de activ.*

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 892 | - | 4.542.593 |
| 101 | | | 2.500.000 | |
| 106 | | | 78.000 | |
| 112 | | | 52.000 | |
| 118 | | | 100.000 | |
| 121 | | | 312.431 | |
| 131 | | | 50.000 | |
| 162 | | | 80.000 | |
| 281 | | | 386.800 | |
| 322 | | | 100.000 | |
| 378 | | | 60.000 | |
| 401 | | | 427.000 | |
| 421 | | | 16.000 | |
| 427 | | | 25.000 | |
| 431 | | | 18.600 | |
| 437 | | | 2.300 | |
| 4423 | | | 16.612 | |
| 4428 | | | 74.800 | |
| 441 | | | 7.619 | |
| 444 | | | 12.000 | |
| 446 | | | 13.000 | |
| 457 | | | 192.431 | |
| 462 | | | 8.000 | |
| 472 | | | 10.000 | |
| *Pentru închiderea conturilor de pasiv* | | | | |

În cea de a doua variantă, aceea a formulării unui articol mixt, corespondența se va stabili între debitul conturilor cu solduri creditoare (conturi de pasiv) și creditul conturilor cu solduri debitoare (conturi de activ).

## 5.3. Redactarea conturilor anuale

Sistematizarea datelor privind patrimoniul, rezultatele și situatia financiară se face urmând un proces de agregare astfel încât să se obțină o imagine fidelă, clară și completă asupra celor de mai sus. Structurile poartă denumiri specifice de: Bilanț, Cont de profit și pierdere și Anexa.

### *5.3.1. Elaborarea bilanțului*

Trecerea de la situația oglindită de soldurile conturilor din sistemul de calcul contabil digrafic – așa cum se prezintă aceasta în balanțele sintetice și balanțele analitice finale, la aceeași situație reflectată prin bilanț, nu înseamnă o simplă transcriere, ci reprezintă o continuare a procesului de sintetizare și de rafinare a reflectării. Ca urmare, bilanțul se prezintă ca un sistem agregat de indicatori, în evaluarea cărora sunt

respectate anumite principii explicabile prin rolul stabilit acestui calcul de sintează în procesul de cunoaştere.

Şi în România, alinierea la normele comunitare a generalizat principiul evaluării substanţei de bilanţ la valoarea de intrare pusă de acord cu datele inventarului, rectificată nu. numai cu deprecierile ireversibile, dar şi cu deprecierile reversibile. Între mărimile înscrise în bilanţ întâlnim atât raporturi de complementaritate, cât şi raporturi de ordinare. Primul tip de raporturi se crează între indicatorii situaţi pe aceeaşi treaptă a procesului de sintetizare, pe când, cel de al doilea se realizează între indicatorii situaţi pe trepte diferite de sintetizare.

Procesul prin care se ajunge de la soldurile conturilor la sistemul de indicatori din bilanţ este divers. Unii dintre indicatori sunt obţinuţi fie prin preluarea soldurilor unor conturi sintetice sau conturi analitice, fie prin agregarea acestor solduri. Alţi indicatori se obţin prin agregarea unor indicatori deja determinati.

Pentru a opera o distincţie în cadrul lor, pe cei din prima categorie îi vom numi indicatori primari, iar pe cei din a doua categorie, indicatori derivaţi. În modelele de bilanţ pentru agentii economici, majoritatea indicatorilor primari, se obţin în urma preluării sau prelucrării soldurilor conturilor sintetice.

Atunci când indicatorul primar din bilanţ prezinta note specifice care nu sunt reţinute de către conturile sintetice, ci numai de către conturile analitice, preluarea şi prelucrarea se face pe baza acestora. Aşa este cazul soldului contului 290 "Provizoane pentru deprecierea imobilizărilor necorporale", care se regăseşte cu efect substractiv în: "Cheltuieli de constituire şi de cercetare-dezvoltare", "Alte imobilizări", "Imobilizări necorporale în curs". În mod similar, soldul contului 291 "Provizioane pentru deprecierea imobilizărilor corporale" influenţează mărimea a patru indicatori:"Terenuri", "Construcţii", "Maşini, utilaje şi mijloace de transport", "Alte imobilizări corporale".

Atunci când conţinutul unui indicator primar din bilanţ este identic cu cel al unui cont sintetic sau a unui cont analitic nu este necesară nici o prelucrare în afara contului. În bilanţ se preia, sub formă de indicator primar, soldul contului. Aşa este cazul indicatorilor primari "Furnizori-debitori" (contul 409), "Decontări cu asociaţii privind capitalul" (Cont 456), "Casa în lei", (cont 5311) "Casa în devize" (cont 5314) "Acreditive în lei" (cont 5411), "Acreditive în devize" (cont 5412), "Valori de încasat" (cont 511), "Cheltuieli înregistrate în avans" (cont 471), "Diferenţe de conversie – activ" (cont 476), "Prime legate de

Scanned with OKEN Scanner

capital" (cont 104), "Diferențe din reevaluare" (cont 105), "Rezerve" (cont 106), "Profit" (cont 121), "Repartizarea profitului" (cont 129), "Alte fonduri" (cont 118), "Subvenții pentru investiții" (cont 131), "Provizioane reglementate" (cont 141), "Provizoane pentru riscuri și cheltuieli" (cont 151), "Clienți-creditori" (cont 419), "Venituri înregistrate în avans" (cont 472), "Diferențe de conversie – pasiv" (cont 477).

Când sfera de cuprindere a unui indicator primar din bilanț este mai largă decât sfera unui singur cont ( sintetic sau analitic), indicatorul se obține prin însumarea algebrică a soldurilor conturilor care acoperă acest conținut, astfel încât să se ajungă la valoarea netă a elementului de activ sau pasiv respectiv. Astfel, indicatorul primar de bilanț "Stocuri de materii prime, materiale consumabile, obiecte de inventar, baracamente" se obține prin agregarea soldurilor conturilor: 300 "Materii prime", 301 "Materiale auxiliare" ± 308 "Diferențe de preț la materii prime și materiale" + 321 "Obiecte de inventar" + 323 "Baracamente și amenajări provizorii",- 322 "Uzura obiectelor de inventar" ± 328 "Diferențe de preț la obiecte de inventar" – 390 "Provizioane pentru deprecierea materiilor prime" – 391 "Provizioane pentru deprecierea materialelor consumabile" – 392 "Provizioane pentru deprecierea obiectelor de inventar".

Atunci când procesul de rafinare a reflectării o solicită, în vederea ajungerii la valoarea netă în stabilirea mărimii unor indicatori primari se conjugă așa cum deja am văzut prelucrarea soldurilor conturilor din aceeași serie, cu soldul conturilor din seria opusă.

*Indicatorii derivați* se obțin prin agregarea unor indicatori deja determinați. În modelul bilanțului tip pentru agenții economici (modul sistem de bază) putem întâlni pentru o anumită parte a substanței de activ si de pasiv, indicatori derivați la care s-a ajuns printr-o continuare a procesului de agregare. De exemplu, indicatorul de activ "Casa în lei" cunoaște o primă agregare în indicatorul "Alte active circulante". Acesta, împreună cu indicatorul derivat "Stocuri", formează indicatorul derivat "Active circulante". Pe un al treilea nivel de agregare "Active circulante", "Activele imobilizate" + "Conturi de regularizare și asimilate" + "Prime privind rambursarea obligațiunilor" alcătuiesc indicatorul derivat "Total activ".

Bilanțul ce se întocmește de către agenții economici din România prezintă nivelul sistemului de indicatori în două momente, apreciate ca fiind reprezentative pentru cunoașterea evoluției patrimoniului organismului cercetat, momentul de la începutul anului și momentul de la finele exercițiului. Pentru începutul anului nivelurile indicatorilor se

Scanned with OKEN Scanner

preiau din bilanțul încheiat pentru anul precedent. Dacă nu dispunem de un asemenea bilanțori dacă au intervenit schimbări în structura ori conținutul indicatorilor, atunci nivelul acestora se determină prin preluarea și prelucrarea datelor din sistemul de conturi așa cum figurează acestea în balanța de verificare.

Așa cum rezultă din prelucrarea datelor conturilor de gradul 2, desfășurarea pe structurile din bilanț a valorii contabile rămase a contului 212 "Mijloace fixe" se prezintă în exemplificarea noastră astfel:

| Denumirea structurii de bilanț | situația la | |
|---|---|---|
| | începutul anului | sfârșitul anului |
| Clădiri | 672.000.000 | 618.960.000 |
| Construcții speciale | 336.000.000 | 309.480.000 |
| Mașini, utilaje și mijloace de transport | 1.008.000.000 | 928.440.000 |
| Alte imobilizări corporale | 224.000.000 | 206.320.000 |
| Total mijloace fixe | 2.240.000.000 | 2.063.200.000 |

Se ajunge astfel la bilanțul de mai jos:

**BILANȚ**

încheiat la 31.XII.1999

10 - mii lei -

| | **ACTIV** | Nr. rd. | Sold la: **începutul anului** | **sfîrșitul anului** |
|---|---|---|---|---|
| A | | B | 1 | 2 |
| ACTIVE IMOBILIZATE | **IMOBILIZĂRI NECORPORALE** Cheltuieli de constituire și de cercetare-dezvoltare (ct. 201+203-2801-2803-290*) | 01 | - | - |
| | Alte imobilizări (ct. 205+207+208-2805-2807-2808-290*) | 02 | - | - |
| | Imobilizări în curs (ct.230-290*) | 03 | - | - |
| | **TOTAL** (rd. 01 la 03) | 04 | - | - |
| | IMOBILIZĂRI CORPORALE Terenuri (ct.211-2810-291*) | 05 | 60.000 | 90.000 |
| | Clădiri (ct.2121-2811-291*) | 06 | 672.000 | 618.960 |
| | Construcții speciale (ct.2122-2812-291*) | 07 | 336.000 | 309.480 |
| | Mașini, utilaje și mijloace de transport (ct.2123+2125-2813-2815-291*) | 08 | 1.008.000 | 928.440 |
| | Alte imobilizări corporale (ct.2124+2126+2127+2128-2814-2816-2817-2818-291*) | 09 | 224.000 | 206.320 |
| | Imobilizări corporale în curs (ct.231-293*) | 10 | 20.000 | - |
| | **TOTAL** (rd. 05 la 10) | 11 | 2.320.000 | 2.153.200 |
| | IMOBILIZĂRI FINANCIARE –TOTAL **(ct.261+262+263+267-269*-296*)** | 12 | 30.000 | 120.000 |
| **I. ACTIVE IMOBILIZATE – TOTAL** (rd 04+11+12) | | 13 | 2.350.000 | 2.273.200 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| ACTIVE CIRCULANTE | STOCURI<br>Stocuri de materii prime, materiale consumabile, obiecte de inventar şi baracamente (ct.200+301±308+ 321+323-322±328-390-391-392) | 14 | 50.400 | 76.400 |
| | Stocuri aflate la terţi (ct. 351+352+354+356+357+358 – 395) | 15 | - | - |
| | Producţie în curs de execuţie (ct.331+332-393) | 16 | 10.000 | 15.000 |
| | Semifabricate, produse finite, produse reziduale (ct.341+345+346±348-394) | 17 | 39.600 | 59.400 |
| | Animale (ct.361±368-396) | 18 | - | - |
| | Mărfuri (ct.371±378-4428**-397) | 19 | 104.400 | 304.400 |
| | Ambalaje (381±388-398) | 20 | - | - |
| | **TOTAL** (rd. 14 la 20) | 21 | 204.400 | 455.200 |
| | ALTE ACTIVE CIRCULANTE<br>Furnizori – debitori (ct.409) | 22 | | |
| | Clienţi şi conturi asimilate (ct.411+413+416+418-491) | 23 | 50.000 | 50.079 |
| | Alte creanţe (ct.4111*+425+431**+437**+4282+4382 +441**+4424+4428**+444**+445+446**+ 447+4482+4484+451**+4581+461+463-495-496) | 24 | 8.000 | 3.000 |
| | Decontări cu asociaţii privind capitalul (ct. 456) | 25 | - | - |
| | Titluri de plasament (ct.502+503+505+506+508-590*) | 26 | - | - |
| | Conturi la bănci în lei (ct. 5121) | 27 | 275.600 | 769.583 |
| | Conturi la bănci în devize, în ţară (din ct. 5124) | 28 | - | - |
| | Conturi la bănci în devize, în străinătate (din ct. 5124) | 29 | - | - |
| | Casa în lei (ct.5311) | 30 | 8.000 | 15.000 |
| | Casa în devize (ct.5314) | 31 | - | - |
| | Acreditive în lei (ct.5411) | 32 | 50.900 | - |
| | Acreditive în devize (ct.5412) | 33 | - | - |
| | Valori de încasat (ct.511) | 34 | - | - |
| | Alte valori (ct. 5125+5126+5187+532+542) | 35 | 1.100 | 2.500 |
| | **TOTAL** (rd. 22 la 35) | 36 | 393.600 | 840.162 |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **II. ACTIVE CIRCULANTE – TOTAL** (rd. 21+36) | | 37 | 598.000 | 1.295.362 |
| | CONTURI DE REGULARIZARE ŞI ASIMILATE<br>Cheltuieli înregistrate în avans (ct. 471) | 38 | 30.000 | 40.000 |
| | Decontări din operaţii în curs de clarificare (ct. 473) | 39 | - | - |
| | Diferenţe de conversie – activ (ct.476) | 40 | - | - |
| **III. CONTURI DE REGULARIZARE ŞI ASIMILATE – TOTAL** (rd. 39 la 41) | | 41 | 30.000 | 40.000 |
| **IV. PRIME PRIVIND RAMBURSAREA OBLIGAŢIUNILOR** | | 42 | - | - |
| **TOTAL ACTIV** (rd. 13+38+42+43) | | 43 | 2.978.000 | 3.608.562 |

- mii lei -

| **PASIV** | | Nr. rd. | **Sold la:** | |
|---|---|---|---|---|
| | | | **începutul anului** | **Sfârşitul anului** |
| **A** | | **B** | **1** | **2** |
| **CAPITALURI PROPRII** | Capital social.din care | 52 | 2.500.000 | 2.500.000 |
| | - capital subscris vărsat (ct. 1012) | 53 | 2.500.000 | 2.500.000 |
| | Patrimoniul regiei (ct.1015.01) | 54 | - | - |
| | Contul întreprinzătorului individual (ct.108) | 55 | - | - |
| | Prime legate de capital (ct. 104) | 56 | - | - |
| | Diferenţe din reevaluare (ct.105) Sold creditor | 57 | - | - |
| | Diferenţe din reevaluare (ct.105) Sold debitor | 58 | - | - |
| | Rezerve (ct.106) | 59 | | |
| | REZULTATUL REPORTAT<br>Profitul nerepartizat (ct.107) | 60 | - | - |
| | Pierderea neacoperită (ct. 107) | 61 | - | - |
| | REZULTATUL EXERCIŢIULUI<br>Profit (ct.121) | 62 | 200.000 | 312.431 |
| | Pierdere (ct.121) | 63 | - | - |
| | Repartizarea profitului (ct.129) | 64 | 200.000 | 312.431 |
| | Alte fonduri (ct. 118) | 65 | 60.000 | 152.000 |
| | Subvenţii pentru investiţii (ct. 131) | 66 | 30.000 | 50.000 |
| | Provizioane reglementate (ct.141) | 67 | - | - |
| **I. CAPITALURI PROPRII – TOTAL** (rd. 52+54 la 58-59+60-61+62-63-64+65 la 67) | | 68 | 2.640.000 | 2.780.000 |
| | Patrimoniul public (ct.1015.02) | 69 | - | - |
| **CAPITALURI – TOTAL** (rd.68+69) | | 70 | 2.640.000 | 2.780.000 |
| **II. PROVIZIOANE PENTRU RISCURI ŞI CHELTUIELI** (ct.151) | | 71 | - | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| DATORII | Împrumuturi şi datorii asimilate (ct.161+162+166+ 167+168+512***+5129****+5186+519) | 72 | - | 80.000 |
| | Furnizori şi conturi asimilate (ct.401+403+404+405+408) | 73 | 55.000 | 427.000 |
| | Clienţi – creditori (ct.419) | 74 | - | - |
| | Alte datorii (ct.112+421+423+424+426+ 427+4281+431+437+4381+441***+4423 +4428***+ 444***+446***+447***+ 4481+ 4483+4485+451***+455+457+ 4582+462+509) | 75 | 233.000 | 311.562 |
| **III. DATORII- TOTAL** (rd 72 la 75) | | 76 | 288.000 | 818.562 |
| | CONTURI DE REGULARIZĂRI ŞI ASIMILATE Venituri înregistrate în avans (ct.472) | 77 | 40.000 | 10.000 |
| | Decontări din operaţiuni în curs de clarificare (ct.473***) | 78 | - | - |
| | Diferenţe de conversie – pasiv (ct. 477) | 79 | 10.000 | - |
| **IV. CONTURI DE REGULARIZĂRI ŞI ASIMILATE – TOTAL** (rd. 77 la 79) | | 80 | 50.000 | 10.000 |
| **TOTAL PASIV** (rd. 70+71+76+80) | | 81 | 2.978.000 | 3.608.562 |

*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective
**) Solduri debitoare ale conturilor respective
***) Solduri creditoare ale conturilor respective
****) Conturile respective se utilizează numai la cooperativele de credit

Contul de profit şi pierdere se prezintă astfel:

### *5.3.2. Elaborarea Contului de profit şi pierdere*

Acest cont anual se redactează prin prelucrarea datelor pe care le conţin conturile din clasa 6 "Conturi de cheltuieli" şi clasa 7 "Conturi de venituri" şi care se referă la "cheltuielile", respectiv "veniturile" cumulate de la începutul anului şi colectate la sfârşitul fiecărei luni în cele două părţi ale contului 121 "Profit şi pierderi" (cheltuielile în debit iar veniturile în credit).

Acest calcul de sinteză anuală trebuie să furnizeze imaginea fidelă, clară şi completă a rezultatului. În modelul "sistem de bază", "Contul de profit şi pierdere" prezintă o grupare a veniturilor şi cheltuielilor pe feluri de activitate (de exploatare, financiară şi excepţională) astfel încât în urma comparaţiei la nivelul fiecărui palier să se poată stabili rezultatul din exploatare (profit şi pierdere); rezultatul financiar (profit şi pierdere); rezultatul curent al exerciţiului (profit şi pierdere); rezultatul excepţional (profit şi pierdere); veniturile totale;

Scanned with OKEN Scanner

cheltuielile totale; rezultatul brut al exercițiului (profit și pierdere); impozitul pe profit; rezultatul net al exercițiului (profit și pierdere).

Pentru exercițiul precedent datele sunt preluate din Contul de profit și pierdere încheiat la 31 decembrie a anului precedent. Pentru exercițiul în curs aceste date sunt preluate și prelucrate din Balanța de verificare finală. Prezentăm un asemenea calcul de sinteză în tabelul următor:

**CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE**
**la 31 decembrie 1999**

(mii lei)

| DENUMIREA INDICATORILOR | Nr .rd | Realizări aferente perioadei de raportare | |
|---|---|---|---|
| | | an precedent | an curent |
| **VENITURI DIN EXPLOATARE** | B | | |
| Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707) | 1 | | 2.160.000 |
| Producția vândută (ct. 701+702+703+704+705+706+708) | 2 | | 1.844.000 |
| Cifra de afaceri (rd. 1+2) | 3 | | - |
| Venituri din producția stocată (ct.711) Sold creditor | 4 | | 648.000 |
| Sold debitor | 5 | | - |
| Venituri din producția de imobilizări (ct. 721+722) | 6 | | 80.000 |
| Producția exercitiului (rd. 2+4-5+6) | 7 | | - |
| Venituri din subvenții de exploatare (ct. 741) | 8 | | - |
| Alte venituri din exploatare (ct. 754+758) | 9 | | 2.000 |
| Venituri din provizioane privind activitatea de exploatare (ct. 781) | 10 | | - |
| I.VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 3+4-5+6+8 la 10) | 11 | | 4.735.127 |
| Cheltuieli privind mărfurile (ct. 607) | 12 | | 1.800.000 |
| Cheltuieli cu materii prime (ct. 600) | 13 | | 640.000 |
| Cheltuieli cu materiale consumabile (ct. 601) | 14 | | 60.000 |
| Cheltuieli cu energia și apa (ct. 605) | 15 | | 80.000 |
| Alte cheltuieli materiale (ct.602+603+604+606+608) | 16 | | 110.000 |
| Cheltuieli materiale – total (rd. 13 la 16) | 17 | | 890.000 |
| Cheltuieli cu lucrări și servicii executate de terți (ct. 611+612+613+614+621+622+623+624+625+626+627+628) | 18 | | 513.500 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Cheltuieli cu impozite, taxe şl vărsăminte asimilate (ct. 631+635) | 19 | | 40.000 |
| | Cheltuieli cu remuneraţiile personalului (ct. 641) | 20 | | 605.000 |
| | Cheltuieli privind asigurările si protecţia socială (ct. 645) | 21 | | 254.100 |
| | Cheltuieli cu personalul – total (rd. 20+21) | 22 | | 659.100 |
| | Alte cheltuieli de exploatare (ct. 654+658) | 23 | | - |
| | Cheltuieli cu amortizările şl provizioanele (ct.681) | 24 | | 286.800 |
| II. CHELTUIELI PENTRU EXPLOATARE – TOTAL (rd. 12+17+18+19+22+23+24) | | 25 | | 4.389.400 |
| A | REZULTATUL DIN EXPLOATARE Profit (rd. 11- 25) | 26 | | 345.727 |
| | Pierdere (rd. 25 – 11) | 27 | | - |
| | Venituri din participaţii,alte imobilizări financiare şi creanţe imobilizate (ct. 761+762+763) | 28 | | 78.000 |
| | Venituri din titluri de plasament (ct. 764) | 29 | | - |
| | Venituri din diferenţe de curs valutar (ct. 765) | 30 | | 49.500 |
| | Venituri din dobânzi (ct. 766) | 31 | | 16.500 |
| | Alte venituri financiare (ct. 767+768) | 32 | | 22.000 |
| | Venituri din provizioane (ct. 786) | 33 | | - |
| III. VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 28 la 33) | | 34 | | 166.000 |
| | Pierderi din creanţe legate de participaţii ( ct. 663) | 35 | | - |
| | Cheltuieli privind titlurile de plasament cedate (ct. 664) | 36 | | - |
| | Cheltuieli din diferenţe de curs valutar (ct. 665) | 37 | | 12.000 |
| | Cheltuieli privind dobâzile (ct. 666) | 38 | | 38.500 |
| | Alte cheltuieli financiare (ct. 667+668) | 39 | | 5.500 |
| | Cheltuieli cu amortizările si provizioanele (ct. 686) | 40 | | - |
| IV. CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 35 la 40) | | 1 | | 56.000 |
| B | REZULTATUL FINANCIAR Profit (rd. 34 – 41) | 2 | | 110.000 |
| | Pierdere (rd. 41 – 34) | 3 | | - |
| C | REZULTATUL CURENT AL EXERCITIULUI Profit ( rd. 11+34-25-41) | 4 | | 455.727 |

Scanned with OKEN Scanner

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Pierdere (rd. 25+41-11-34) | 5 | | - |
| V. VENITURI EXCEPȚIONALE – TOTAL (ct. 771+772+787) | | 6 | | 80.000 |
| VI. CHELTUIELI EXCEPȚIONALE – TOTAL (ct. 671+672+687) | | 7 | | 41.000 |
| D | REZULTATUL EXCEPȚIONAL Profit (rd. 46-47) | 8 | | 39.000 |
| | Pierdere (rd. 47-46) | 9 | | - |
| VII. VENITURI TOTALE (rd. 11+34+46) | | 0 | | 4.981.127 |
| VIII. CHELTUIELI TOTALE (rd. 25+41+47) | | 1 | | 4.486.400 |
| E | REZULTATUL BRUT AL EXERCIȚIULUI Profit (rd. 50-51) | 2 | | 494.727 |
| | Pierdere (rd. 51-50) | 3 | | - |
| Impozitul pe profit (ct. 691) | | 4 | | 182.296 |
| Avansuri impozit pe profit (din cont 441) | | 5 | | |
| F | REZULTATUL NET AL EXERCIȚIULUI Profit (rd. 52-54) col. 1 și 2; (rd. 52-55) col. 1 și 2 | 6 | | 312.431 |
| | Pierdere (rd. 53+54) col. 1 și 2; (rd. 53+55) col.1 și 2; (rd. 54-52) col 1 și 2; (rd. 55-52) col.1 și 2 | 7 | | |

### 5.3.3 Elaborarea Anexei

În sistemul conturilor anuale, anexa este destinată să furnizeze informația fidelă, clară și completă asupra situatiei financiare. Ea completează și explică datele înscrise în bilanț și contul de profit și pierdere. Pentru exercițiul financiar din 1998 structura anexei era formată din: Repartizarea profitului; Situația stocurilor și a producției în curs de execuție – valori brute; Situația creanțelor și a datoriilor; Situația altor provizioane; Date informative privind: rezultatele înregistrate, situația indicatorilor, evoluția creditelor, taxa pe valoarea adăugată, alocațiile de la buget, investițiile străine în România); Plăți restante; Impozite, taxe și alte obligații datorate și vărsate; situația activelor imobilizate (valoare brută, amortizări, provizioane pentru depreciere); Alte informații privind regulile și metodele contabile și date complementare.

*Repartizarea profitului* este destinată să prezinte în mod detaliat modul cum este repartizat profitul care a fost influențat cu obligația de plată a impozitului pe profit, respectiv rezultatul net al exercițiului. Aceste repartizări sunt înscrise în debitul contului 129 "Repartizarea profitului" și privesc: constituirea de rezerve legale; acoperirea pierderilor contabile din

Scanned with OKEN Scanner

anii precedenți; fond de participare a salariaților la profit; cota managerului din profitul net; surse proprii de finanțare; vărsăminte la buget din profitul regiilor autonome; constituirea de rezerve statutare și alte rezerve; alte repartizări din profit prevăzute de lege; dividende de plătit, precum și profitul nerepartizat.

În "*Situația stocurilor și a producției în curs de execuție – valori brute*" se regăsesc valorile brute ale elementelor de stocuri din structurile: materii prime; materiale consumabile; obiecte de inventar și baracamente; producția în curs de execuție; semifabricate, produse finite, produse reziduale; stocuri aflate la terți; animale; mărfuri și ambalaje. Sunt prezentate soldurile la începutul anului și cele de la sfârșitul anului, așa cum rezultă din conturile clasei a 3-a "Conturi de stocuri și producția în curs de execuție".

Structura de indicatori intitulata "*Situația creanțelor și datoriilor*" prezintă creanțele și datoriile la sfârșitul exercițiului, grupate pe feluri de creanțe si de datorii și pe termene de lichiditate a activului, respectiv de exigibilitate a pasivului. Creanțele sunt structurate în trei categorii: creanțe din active imobilizate; creanțe din active circulante; cheltuieli înregistrate în avans. După termenul de lichiditate a activului ele sunt regrupate în creanțe sub 1 an și creanțe peste 1 an. Pentru cunoașterea acestora servesc datele din conturile de creanțe din clasa 2 "Conturi de imobilizări" și clasa 4 "Conturi de terți."

Datoriile sunt grupate în: datorii financiare și asimilate; alte datorii și venituri înregistrate în avans. Regruparea acestora se face după termenul de exigibilitate al pasivului în: datorii sub 1 an; datorii între 1-5 ani; datorii peste 5 ani. Pentru cunoașterea acestor mărimi servesc datele din conturile clasei 1 "Conturi de capitaluri" și care se referă la "împrumuturi din emisiuni de obligațiuni" și "credite bancare pe termen lung și mediu, datele din conturile clasei 5 "Conturi de trezorerie" și care se referă la credite bancare pe termen scurt, precum și datele din clasa 4 "Conturi de terți" și care privesc datoriile către furnizori, clienți, personal și asigurări sociale, buget și alte instituții publice, grupuri și asociați, creditori diverși, venituri înregistrate în avans. Componenta Anexei denumită "*Situația altor provizioane*" reflectă situația și evoluția provizioanelor reglementate, a provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli și a provizoanelor pentru deprecierea activului (altul decât activul imobilizat). Pentru cunoașterea acestei evoluții sunt prezentate nivelurile acestor categorii de provizioane la începutul anului, provizioanele constituite ori suplimentate în cursul exercițiului, provizioanele diminuate

Scanned with OKEN Scanner

ori anulate în cursul exercițiului precum și provizoanele de la finele exercițiului.

În structura instituțională "*Date informative*" sunt reținute 6 categorii de date informative și anume: A: date informative privind rezultatele înregistrate (număr de unități și suma); B) date informative privind situația indicatorilor: număr mediu de salariați, salarii brute, număr de colaboratori (cu contract civil), drepturi băneşti cuvenite colaboratorilor, venituri din comerțul cu amănuntul (mărfuri alimentare și mărfuri nealimentare), venituri din alimentația publică, venituri din comerțul cu ridicata (mărfuri alimentare și mărfuri nealimentare), venituri realizate din export, cheltuieli aferente exportului, amortizarea aferentă gradului de neutralizare a mijloacelor fixe, mijloace fixe amortizate integral și folosite în continuare, cheltuieli social-culturale (din care: - invățământ, sănătate, alte cheltuieli) C) date informative privind evoluția creditelor (sold preluat la datoria publică în baza unor acte normative) din care pentru activitatea curentă si respectiv investiții; D) date privind taxa pe valoarea adăugată de recuperat; E) date privind alocațiile de la buget (alocații bugetare pentru investiții sau datorii); F) date privind investițiile străine în România (mărimile se exprimă în dolari SUA).

Structura "*Plăți restante*" componentă a anexei se referă la : furnizori restanți (peste 30 de zile, peste 90 de zile, peste 1 an) creditorii restanți (din care: contribuția unității la asigurările sociale, contribuția angajatilor și angajatorilor la constituirea fondului inițial al asigurărilor sociale de sănătate, contribuția salariaților pentru pensia suplimentară, contribuția unității si a personalului la fondul de șomaj) obligații restante față de alți creditori; impozite și taxe neplătite la termenul stabilit la bugetul de stat și la bugetele locale; credite bancare nerambursate la scadență (restante după 30 de zile; restante după 90 de zile, restante după 1 an) dobânzi restante. Aceste plăți restante sunt structurate în: pentru activitatea curentă și respectiv, pentru investiții.

În legătură cu strcutura *Impozite taxe și alte obligații datorate și vărsate* sunt reținute raporturile de decontare ale agentului economic cu bugetul de stat, cu bugetele locale, precum și cu cele legate de fondurile speciale. Sunt reținute, pe baza datelor furnizate de conturile din grupa 44 "Bugetul statului, fonduri speciale și conturi asimilate", sumele datorate (așa cum se prezintă ele prin cumularea la situația de la începutul anului a datoriilor contractate în cursul exercițiului), sumele vărsate efectiv, sumele rămase de vărsat (cu termen de plată până la închiderea exercițiului și cu termen de plată după închiderea exercițiuli) precum și sumele vărsate în

Scanned with OKEN Scanner

plus. În componenta la Anexă intitulată *"Situația activelor imobilizate"* se regăsesc prezentate: evoluția imobilizărilor (necorporale, corporale și financiare) în valoare brută, evoluția amortizării imobilizărilor necorporale și corporale, precum și evoluția provizioanelor pentru deprecierea imobilizărilor. Pentru elaborarea acestei componente servesc datele furnizate de conturile din clasa 2 "Conturi de imobilizări".

În componenta *"Alte informații privind regulile și metodele contabile și date complementare"* sunt reținute informatii asupra regulilor și metodelor contabile folosite în evaluarea diferitelor poziții din bilanț și contul de profit și pierdere și provizioanelor cu justificarea derogărilor de la principiile generale precum și comentarii privind absența comparabilitătii conturilor față de exercițiul precedent.

De asemenea, în acestă componentă a Anexei se fac referiri la angajamentele financiare reflectate în conturile în afara bilanțului, la modificarea capitalului, analiza: acțiunilor proprii, a cheltuielilor și veniturilor excepționale, a cheltuielilor și veniturilor pentru exerciții anterior, a diferențelor de conversie, a sumelor neclarificate din soldul contului 473 "Decontări din operațiuni în curs de clarificare" și dacă este cazul a altor conturi.

Tot în această componentă sunt reținute comentarii asupra cifrei de afaceri și sunt inventariate elementele posterioare închiderii exercițiului care nu au fost contabilizate în conturile exercițiului încheiat sau care au fost contabilizate în conturile exercițiului încheiat dar privesc exercițiile precedente. La acestea se adaugă și alte informații pe care unitatea consideră că este necesar să le prezinte.

Degajarea informației semnificative conținută în conturile anuale se poate realiza cu prilejul analizei echilibrului financiar precum și prin elaborarea: Tabloului soldurilor intermediare de gestiune, a Tabloului de finanțare și a Tabloului de trezorerie.

# 6. TEHNICA CONTABILĂ

Totalitatea procedeelor și mijloacelor folosite în practicarea științei contabilității alcătuiește tehnica contabilă. Documentația primară asupra operațiunilor contabilizate și documentele justificative ale înregistrărilor în contabilitate, registrele contabile și procedeele pentru rectificarea erorilor în contabilitate, metodele de tehnică contabilă sunt elementele structurale ale tehnicii contabile.

Scanned with OKEN Scanner

## 6.1. Registrele contabile

În urma prelucrărilor contabile a datelor şi informaţiilor conţinute în documentele primare, se obţin noi date şi informaţii care marchează fază cu fază întregul ciclu de prelucrare. Păstrarea datelor intermediare – acţiunea normală în vederea controlului ulterior al calculelor în cazul prelucrărilor manuale – precum şi a celor finale presupune crearea unui număr de documente derivate (jurnale, conturi sintetice, conturi analitice etc.). În urma raţionalizării şi tipizării acestora s-a ajuns la formularele de contabilitate.

*Registrele contabile sunt colecţii individualizate de documente contabile derivate (documente de evidenţă contabilă) privind ciclul de prelucrare şi raportare.* Ele variază ca număr, conţinut şi formă în funcţie de necesităţile fiecărei unităţi patrimoniale. *În funcţie de modul de ordonare a conţinutului reflectat* distingem: registre cronologice, registre sistematice şi registre combinate. În *registrele cronologice* operaţiunile se înscriu – de regulă sub formă de articole contabile – în ordinea în care au avut ele loc sau în ordinea intrării actelor justificative. În general aceste registre se numesc "jurnale": Înregistrările dintr-un registru jurnal pot urmări organizarea cronologică a întregii materii contabilizate în conturile sintetice chemate în funcţiune în perioada respectivă sau poate cuprinde materia contabilă care se referă la conturile analitice. În prima variantă avem a face cu un "registru-jurnal general", în cea de a doua cu "registre-jurnal analitice". În *registrele sistematice* materia contabilizată în registrele cronologice se clasează pe conturi sintetice şi conturi analitice. Ele alcătuiesc registrul numit "Cartea Mare" sau "maestru principal". *Registrul combinat* este acela care conţine atât ordonarea specifică registrului cronologic cât şi aceea din registrul sistematic. Asemenea registre sunt "registrul Jurnal-Cartea Mare" sau "registrele-jurnal auxiliare".

*După structura conţinutului* registrele de contabilitate pot fi împărţite în: registre de evidenţă sintetică şi registre de evidenţă analitică.

*După forma exterioară* mijloacele de evidenţă contabilă se împart în: registre fixe, cartoteci şi bibliorafte. Registrele fixe sunt compuse din foi legate în scoarţe. Asemenea registru este la noi "registrul-jurnal": Atunci când în realizarea cunoaşterii contabile se folosesc foi volante acestea se păstrează în cutii speciale numite cartoteci sau în clasoare speciale dotate cu un dispozitiv de prindere a foilor volante numite bibliorafte.

Scanned with OKEN Scanner

## 6.2. Metode de tehnică contabilă

Realizarea în practică a demersului cognitiv, fixat în contabilitate prin metoda de nivel teoretic, implică parcurgerea unui ciclu de prelucrare complex. El începe odată cu (a) punerea în funcțiune a conturilor din sistemul de calcul contabil digrafic care reflectă situația inițială a perimetrului contabil. Când asemenea ciclu contabil a existat și în trecut mărimea de început a fiecărui element patrimonial se preia din balanța de verificare întocmită la finele acelui ciclu. Dacă un asemenea ciclu lipsește, se poate ajunge la o sinteză asupra situației perimetrului contabil prin prelucrarea contabilă a datelor unui inventar general întocmit la începutul ciclului calculatoriu (sinteza poate îmbrăca forma unui bilanț inițial). Ciclul contabil se continuă cu reflectarea faptelor contabilizate din cursul perioadei ceea ce presupune (b) evaluarea operațiunilor contabilizate înscrise în documentele justificative și analiza contabilă a acestora în vederea elaborării articolelor contabile și înregistrarea lor cronologică; (c) sistematizarea mișcărilor în sistemul de conturi sintetice și analitice (d) prelucrarea datelor înscrise în sistemul de conturi, verificarea exactității prelucrărilor și calculelor, rectificarea erorilor de prelucrare și elaborarea balanțelor de verificare primare; (e) întocmirea tablourilor de raportare a principalilor indicatori economico-financiari în cursul anului precum și a deconturilor cu bugetul statului, asigurările sociale și protecția socială; (f) inventarierea patrimoniului în vederea completării cunoașterii, a verificării realității datelor din contabilitate și aducerea situației din sistemul de conturi la nivelul celei din realitate (g) contabilizarea operațiilor de regularizare privind: diferențele de inventar, amortizările, provizioanele pentru deprecieri, provizioanele pentru riscuri și cheltuieli, delimitarea în timp a cheltuielilor și veniturilor, variația stocurilor; (h) determinarea rezultatului contabil, a profitului impozabil, impozitul pe profit, repartizarea profitului și contabilizarea acestora; (i) închiderea conturilor de activ și a conturilor de pasiv; (j) întocmirea balanței de verificare finale (k) redactarea conturilor anuale (bilanț, cont de profit și pierdere, anexa); (l) valorificarea datelor obținute prin analize comparative și calcule provizionale.

Firesc, în cadrul ciclului se introduc și se realizează o mare diversitate de documente de evidență a căror asamblare în demersul prezentat mai sus-poate fi făcută în diferite moduri. Pentru a desemna modalitățile de organizare a ciclului de prelucrare a datelor în contabilitate întâlnim în literatura de specialitate o terminologie variată. În ultimul timp, o mai mare răspândire o cunosc termenii:"formă de înregistrare

Scanned with OKEN Scanner

contabilă", "metodă de tehnică contabilă" şi "formă de tehnică contabilă". Termenul "metodă" întâlnit în expresiile "metodă de contabilitate" şi "metodă de tehnică contabilă" introduce ideea de cale de urmat, de program după care se reglează acţiunile practice de înregistrare şi prelucrare în documentele de evidenţă contabilă în vederea realizării ciclului contabil de reflectare. Termenul "formă" formează un cuplu categorial cu noţiunea "conţinut" şi indică modul de organizare a elementelor care constituie un obiect. Acest raport şi sens se atribuie categoriei de formă şi în expresiile "formă de contabilitate", "formă de evidenţă contabilă", "formă de tehnică contabilă", "formă de înregistrare contabilă", accentul fiind pus pe organizarea structurală a conţinutului, pe sistemul de documente de evidenţă contabilă în care se regăseşte înregistrată şi prelucrată materia contabilizată dintr-o unitate patrimonială într-o anumită perioadă. În concluzie, expresiile folosite pentru a desemna modalităţile de organizare a ciclului de prelucrare contabilă a datelor care au în cuprinsul lor cuvântul "metodă" sunt mai în măsura să accentueze ideea de ordine şi raţionalizate după care să se facă îmbinarea elementelor de tehnică contabilă şi prin care se realizează în practică funcţiunile contabilităţii în partidă dublă. Ceea ce urmăreşte orice metodă de tehnică contabilă este proiectarea unui cadru în care operaţiile de înregistrare şi calcul să poată fi elaborate clar, exact şi rapid.

De-a lungul timpului s-au consemnat mai multe metode de tehnică contabile. Unele dintre ele nu mai au astăzi decât o valoare istorică. După modul cum se fac preluările dintr-un registru în altul metodele de tehnică contabilă pot fi împărţite în:

(1) metode transcriptive şi metode transcopiative. Nota comună tuturor metodelor transcriptive o constituie faptul că înregistrările se fac în mod succesiv dintr-un registru în alt registru sau în mai multe registre. În cadrul metodelor transcopiative se fac înregistrări simultane în două sau mai multe evidenţe pe cale copiativă directă, prin folosirea hârtiei carbon sau prin executarea de către calculator a unei secţiuni de program adecvat.

Dacă avem în vedere modul cum se face legătura în procesul prelucrării între registrul cronologic şi registrul sistematic, în mod nemijlocit sau mijlocit de un jurnal colector, distingem: metode transcriptive directe şi metode transcriptive indirecte. În rândul metodelor de tehnică contabilă transcriptive directe pot fi cuprinse: metoda italiană clasică, metoda italiană dezvoltată, metoda Jurnal-Carte mare sau metoda americană, metoda logismografică, metoda maestru-şah sau metoda cu conturi corespondente şi metoda cu jurnale multiple. Sunt metode de

Scanned with OKEN Scanner

tehnici contabilă transcriptive indirecte: metoda germană şi metoda franceză.

• *Metoda de tehnică contabilă "maestru – şah":* specificul acestei metode constă în faptul că pentru evidenţa sistematică se folosesc fise de cont distincte, pentru debitul şi pentru creditul contului, cu desfăşurarea mişcărilor înregistrate pe conturi corespondente. De aici şi o altă denumire sub care este cunoscută această metodă, aceea de "metodă de tehnică contabilă pe conturi corespondente". Mijloacele scriptice folosite în cadrul metodei sunt: (a) documentele justificative şi documentele centralizatoare; (b) note de contabilitate; (c) registrul-jurnal; (d) fişe sintetice şah (Cartea Mare-şah). Se întocmesc fişe separat pentru debit cu desfăşurarea pe conturi corespondente creditoare şi separat pentru credit cu desfăşurarea pe conturi corespondente debitoare; (e) fişe de cont analtice; (f) balanţe de verificare analitice; (g) balanţa de verificare sintetică; (h) Registrul-inventar (i) conturile anuale.

Registrul-Jurnal şi variantele acestora se utilizează pentru înregistrarea cronologică a tuturor operaţiilor economice şi financiare consemnate în documentele justificative, în vederea înregistrării în Registrul-Junal, documentele justificative sunt supuse prelucrării contabile (sortare pe feluri de operaţii, verificare, evaluare, contare). Dacă pentru aceleaşi fel de operaţii există mai multe documente justificative, acestea se totalizează zilnic sau lunar cu ajutorul documentelor cumulative întocmite, fie pentru debitul, fie pentru creditul contului care reflectă asemenea operaţii. Pentru înregistrările care nu au la bază documente justificative se întocmesc note de contabilitate. Pe măsura înregistrării în Registrul-jurnal a documentelor justificative, documentele cumulative şi notele de contabilitate li se atribuie un număr de ordine, corespunzător datei la care au fost înregistrate. Rulajul debitor şi creditor lunar stabilit pe baza Registrului-Jurnal trebuie să coincidă cu rulajele debitoare şi creditoare ale acelei luni stabilite în balanţa de verificare întocmită pentru luna respectivă. Cartea-Mare şah este documentul de sistematizare a înregistrărilor contabile în conturile sintetice făcute pe baza documentelor justificative, documentelor justificative, documentelor cumulative şi a notelor de contabilitate, cronologic, zilnic sau ori de câte ori este nevoie. Înregistrarea în acest document este precedată de înregistrarea în Registrul-jurnal.

La instituţiile publice şi organizaţiile obşteşti se poate folosi metoda de tehnică-contabilă maestru-şah simplificat. În acest caz, contabilitatea sintetică se ţine pe fişe de cont pentru operaţii diverse,

Scanned with OKEN Scanner

deschise pentru fiecare cont sintetic. Contabilitatea analitică se ţine cu ajutorul formularelor tipizate comune: fişa de cont pentru operaţii diverse, fişa de cont analitic pentru valori materiale sau cu ajutorul formularelor tipizate specifice folosite în acest scop. Balanţa de verificare se întocmeşte lunar pe baza totalurilor preluate din Cartea mare şah, respectiv în fişele deschise distinct pentru fiecare cont sintetic. De asemenea, se întocmesc balanţe de verificare lunare pentru conturile analitice utilizate.

În cadrul *metodei de tehnică contabilă cu jurnalele multiple* (formei de înregistrare în contabilitate, pe jurnale), principalele mijloace scriptice sunt: (a) documente justificative, documente centralizatoare şi nota de contabilitate (b) Registrul – jurnal; (c) situaţii specifice privind debitul unor conturi, evidenţa analitică completă a altora ori colectarea şi calculul unor mărimi; (d) fişe de conturi analitice (e) jurnale cu formă şi structuri adecvate înregistrărilor pe conturi sintetice ori conturi sintetice şi analitice privind mişcările lunare creditoare, cu desfăşurarea acestora pe conturi corespondente; (f) Cartea-Mare cu o structură potrivită pentru a facilita colectarea pe conturi corespondente a mişcărilor debitoare şi determinarea rulajului debitor al fiecărui cont; înscrierea rulajului creditor, calcularea soldurilor; (g) balanţe de verificare analitice; (h) balanţa de verificare sintetică; (i) Registrul-inventar; (j) Conturi anuale. Metoda de tehnică contabilă cu jurnalele multiple este concepută în ideea folosirii mai multor tipuri de "jurnale" în care se sistematizează şi se cumulează toate mişcările lunare din creditul tuturor conturilor puse în funcţiune. Mişcările creditoare sunt desfăşurate pe conturi corespondente debitoare. Agenţii economici care întocmesc un număr mare de documente justificative vor conduce, pe lângă Registrul-Jurnal, Jurnale auxiliare, pe feluri de operaţii, după cum urmează: Jurnal-situaţia privind operaţiile contabile; Jurnal-situaţia privind operaţiile de casă şi bancă; Jurnal privind decontările cu furnizorii; situaţia încasării – achitării facturilor; Jurnal privind consumurile şi alte ieşiri de stocuri;situaţie privind mişcarea stocurilor; Jurnal privind salariile şi contribuţia la asigurările sociale; Jurnal privind vânzarea produselor şi alte ieşiri; Jurnal privind vânzarea mărfurilor şi alte ieşiri; Jurnal privind operaţiile diverse; Situaţia privind avansurile de trezorerie. Pentru unele conturi, pe lângă Jurnalul privind operaţiile pe credit se întocmeşte şi un document contabil denumit "situaţie" pentru operaţiile pe debit. Înregistrările în "jurnal" şi în "situaţie" se fac în mod cronologic în tot cursul lunii sau numai la sfârşitul lunii, fie direct pe baza documentelor justificative, fie pe baza documentelor centralizatoare întocmite pentru operaţiile aferente lunii respective. Cartea mare serveşte

Scanned with OKEN Scanner

pentru stabilirea rulajelor lunare şi a soldurilor conturilor sintetice şi stă la baza întocmirii balanţei de verificare a conturilor sintetice. Pentru aceasta se preia în Cartea Mare, din Jurnal, rulajul creditor iar rulajul debitor se stabileşte prin colectarea mişcărilor debitoare din jurnale, acolo unde contul de referinţă apare ca şi cont corespondent debitor, şi totalizarea acestora. Soldul debitor sau creditor al fiecărui cont la finele lunii stabileşte tot în Cartea Mare în funcţie de soldul de la începutul anului şi mărimea rulajelor debitoare şi creditoare.

În cazul utilizării metodei de tehnică contabilă "maestru şah cu jurnale" se utilizează pe lângă mijloacele specifice metodei "maestru-şah" şi unele jurnale auxiliare specifice metodei de tehnică contabilă cu jurnale multiple.

Indiferent de metoda de tehnică contabilă aplicată, unitatea patrimonială va înregistra în Registrul- inventar toate elementele patrimoniale inventariate, serveşte ca document contabil obligatoriu de înregistrare a rezultatelor inventarierii.

*Metode informatice de tehnică contabilă.* În condiţiile utilizării calculatorului electronic întregul proces de prelucrare se realizează în mod automat. Calculatorului electronic îi pot fi rezervate fie numai prelucrările ce urmează analizei contabile de stabilire a corespondenţei conturilor şi elaborării articolului contabil, fie preluarea în sarcina sa şi a operaţiunilor logice de stabilire a contului corespondent debitor şi creditor. În prima variantă specialistul în domeniul contabilităţii analizează fiecare document justificativ, elaborează articolul contabil şi îl înscrie în nota de contabilitate. La rândul lui acesta este introdus în calculator.

În cea de a doua variantă computerul este programat ca în funcţie de felul documentului justificativ să recunoască contul debitor şi contul creditor şi să elaboreze articolul contabil fără intervenţia omului.

Întregul sistem de prelucrare a datelor se edifică pe articolul contabil ale cărui elemente sunt prelucrate în calculator în vederea obţinerii sistemului de registre specific acestei metode de tehnică contabilă si anume: Jurnal de înregistrare; Fişe pentru contul sintetic; Situaţii pentru evidenţa analitică; Balanţa de verificare sintetică şi analitică; Conturi anuale.

Scanned with OKEN Scanner

# EXEMPLE TESTE GRILĂ

1. *În contabilitate cuantificarea faptelor şi fundamentelor care îi alcătuiesc obiectul de studiu se face:*
   a. exclusiv în etalon bănesc
   b. exclusiv în etalon natural
   c. în monedă constantă, fără excepţii
   d. în etalon bănesc şi complementar şi cu un grad de generalizare mai restrâns în etaloane care ţin seama de însuşirile naturale precum şi în etalonul muncă.
   e. în unităţi de măsură convenţional

2. *Potrivit principiului intangibilităţii bilanţului de deschidere*
   a. bilanţul de la începutul fiecărei luni trebuie să fie identic cu bilanţul de la sfârşitul lunii precedente
   b. bilanţul contabil trebuie să fie identic cu bilanţul financiar
   c. bilanţul contabil trebuie aprobat de A.G.A
   d. bilanţul contabil se întocmeşte pe baza balanţei de verificare

3. *În categoria imobilizărilor financiare se cuprind:*
   a. titlurile de participare şi titlurile de plasament
   b. titlurile de participare
   c. titlurile de plasament
   d. datoriile pe termen lung
   e. creanţele imobilizate
   f. toate creanţele faţă de acţionari sau asociaţi

4. *Creanţele şi datoriile se evaluează la intrarea în patrimoniu la:*
   a. valoarea contabilă
   b. valoarea nominală
   c. valoarea trecută pe documentul pe baza căruia se înregistrează
   d. costul istoric.

5. *La închiderea exerciţiului este obligatorie înregistrarea în contabilitate a:*
   a. diferenţelor dintre valoarea contabilă, mai mare, şi valoarea de inventar, mai mică, la elementele de resurse străine
   b. diferenţelor dintre valoarea contabilă mai mare, şi valoarea de inventar, mai mică, constatate la elementele de mijloace

Scanned with OKEN Scanner

c. diferențelor dintre stocul faptic și stocul scriptic la elementele de mijloace
d. diferențelor dintre valoarea contabilă mai mică și valoarea de inventar, mai mare, a elementelor de resurse străine.

6. *Pentru a defini bilanțul trebuie să avem în vedere că:*
a. este o sinteză a contabilității
b. se întocmește în mod obligatoriu după fiecare operațiune
c. exprimările în acest document se fac în lei și în devize
d. exprimările se fac mereu în bani
e. descrie situația unui perimetru al mișcărilor de valori
f. pune față în față A și P
g. pune față în față veniturile și cheltuielile

7. *Operațiunea economică este: vînzare de acțiuni cu prețul de vânzare de 1.000.000 prețul de cumpărare a fost de 900.00.* Ea se încadrează în egalitatea bilanțieră.
a. A+X = P+X
b. A+X – X = P
c. A+X-X"=P+X'
d. A-X+X'=P-X"
e. A-X" = P-X+X'

8. *Corespondența conturilor reprezintă:*
a. legătura dintre conturile de activ și cele de pasiv
b. legătura dintre conturile de venituri și cele de cheltuieli
c. legătura dintre soldurile inițiale și soldurile finale ale conturilor
d. legătura dintre conturile din contabilitate financiară și contabilitate de gestiune

9. *Articolul contabil*

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 5124 | - | 1.000.000 |
| 401 | | | 900.000 | |
| 665 | | | 100.000 | |

se încadrează în egalitatea contabilă:
a. +A = +P și – P= -A
b. –P = +P și +A = -A
c. =A = +P și –P = +P
d. –P = -A și +A = -A

*10. Plata la scadență, a unei cambii se poate înregistra, în contabilitatea trasului, astfel:*

a. 404 = 5121
b. 405 = 5121
c. 413 = 5121
d. 403 = 5311
e. 419 = 5121

*11. Societatea comercială achită în numerar pe data de 15.12.19N valoarea abonamentelor la presa de specialitate contravaloarea pe trimestrul I de 6.000.000 lei. Care din următoare corespondențe reflectă corect operațiunile din lunile decembrie și ianuarie:*

a. 15.XII.19N

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 658 | = | 5311 | 6.000.000 | 6.000.000 |
| 13.XII.19N | | | | |
| 471 | = | 658 | 4.000.000 | 4.000.000 |
| I 19 (N+1) | | | | |
| 658 | = | 471 | 2.000.000 | 2.000.000 |

b. 15.XII.19N

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 471 | = | 5311 | 6.000.000 | 6.000.000 |
| I 19 (N+1) | | | | |
| 658 | = | 471 | 2.000.000 | 2.000.000 |

c. 15.XII.19N

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| %<br>471<br>658 | = | 5311 | <br>4.000.000<br>2.000.000 | 6.000.000 |
| I 19 (N+1) | | | | |
| 658 | = | 471 | 2.000.000 | 2.000.000 |

Scanned with OKEN Scanner

*10. Plata la scadență, a unei cambii se poate înregistra, în contabilitatea trasului, astfel:*

a. 404 = 5121
b. 405 = 5121
c. 413 = 5121
d. 403 = 5311
e. 419 = 5121

*11. Societatea comercială achită în numerar pe data de 15.12.19N valoarea abonamentelor la presa de specialitate contravaloarea pe trimestrul I de 6.000.000 lei. Care din următoare corespondențe reflectă corect operațiunile din lunile decembrie și ianuarie:*

a. 15.XII.19N

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 658 | = | 5311 | 6.000.000 | 6.000.000 |
| 13.XII.19N | | | | |
| 471 | = | **658** | 4.000.000 | 4.000.000 |
| I 19 (N+1) | | | | |
| 658 | = | 471 | 2.000.000 | 2.000.000 |

b. 15.XII.19N

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 471 | = | **5311** | 6.000.000 | 6.000.000 |
| I 19 (N+1) | | | | |
| 658 | = | 471 | 2.000.000 | 2.000.000 |

c. 15.XII.19N

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % | = | 5311 | | 6.000.000 |
| 471 | | | 4.000.000 | |
| 658 | | | 2.000.000 | |
| I 19 (N+1) | | | | |
| 658 | = | 471 | 2.000.000 | 2.000.000 |

Scanned with OKEN Scanner

*12. În cadrul acțiunii de inventariere se disting următoarele etape:*

a. pregătirea inventarierii;
- descrierea și evaluarea elementelor patrimoniale;
- stabilirea și înregistrarea rezultatelor inventarierii;

b. pregătirea inventarierii;
- inventarierea propriu-zisă;
- stabilirea rezultatelor inventarierii și înregistrarea acestora;

c. pregătirea organizatorică și contabilă a inventarierii;
- constatarea și evaluarea elementelor patrimoniale;
- stabilirea rezultatelor inventarierii.

*13. Pentru a se ajunge la prezentarea imaginii fidele, clare și complete a patrimoniului, situației financiare și a rezultatului sunt necesare:*

a. respectarea cu bună credință a regulilor privind evaluarea patrimoniului;
b. respectarea principiilor contabile;
c. parcurgerea lucrărilor preliminare cunoscute și sub numele de lucrări contabile de închiderea exercițiului
d. sistematizarea soldurilor conturilor pentru a se ajunge la posturile specifice conturilor anuale

*14.Pentru închiderea conturilor de activ și a conturilor de pasiv sunt corecte articolele contabile:*

a.

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 892 | = | % conturile de activ | Soldurile conturilor | Soldul conturilor |
| % conturi de pasiv | = | 892 | Soldul conturilor | Soldul conturilor |

b.

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % conturi de activ | = | 892 | Soldul conturilor | Soldul conturilor |
| 892 | = | % conturi de pasiv | Soldul conturilor | |

c.

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| % conturi de pasiv | = | % conturi de activ | Soldul conturilor | Soldul conturilor |

Scanned with OKEN Scanner

*15. În structura Contului de profit şi pierdere agregarea soldului conturilor de venituri urmăreşte stabilirea:*

a. venituri din exploatare;
b. venituri din vânzarea mărfurilor;
c. venituri financiare;
d. venituri din diferenţe de curs valutar;
e. venituri din dobânzi;
f. venituri excepţionale.

## Răspunsuri teste grilă:

1. d; 2. – ; 3. b,e; 4. a, b, c, d; 5. b,c,d; 6. a,d,e,f; 7. c; 8. –; 9. a,d; 10. b,d; 11. a,b; 12. b; 13. a,b,c,d; 14. a,c; 15. a,c,f

Scanned with OKEN Scanner

# Cuprins

1. OBIECTUL ŞI METODA CONTABILITĂŢII .....5
1.1. Definirea obiectului contabilităţii .....5
1.2. Perimetre contabile în economia românească .....6
1.3. Sfera şi conţinutul noţiunii de metodă în contabilitate .....7
1.4. Principii şi convenţii contabile.....8
1.5. Conceptul, clasificarea şi evaluarea mijloacelor şi resurselor.....11
1.6. "Activ" şi "Pasiv". Conceptul de bilanţ. .....17
1.7. Reprezentarea cifrică a mişcărilor de valori ca un bilanţ mobil-prima treaptă a metodei contabilităţii. .....18
1.8. Sistemul de calcul contabil digrafic – a doua treaptă în metoda contabilităţii. .....24
1.9. Calcule periodice de sinteză – a treia treaptă a metodei contabilităţii .....37
2. DOCUMENTE JUSTIFICATIVE ÎN CONTABILITATE .....43
2.1. Noţiunea, importanţa, conţinutul şi întocmirea documentelor justificative. .....43
2.2. Raţionalizarea, tipizarea şi clasificarea documentelor care servesc ca bază pentru înregistrarea în contabilitate. .....44
2.3. Verificarea documentelor. Procedee de rectificare a erorilor din documente. .....45
2.4. Circulaţia documentelor.....46
2.5. Reconstituirea documentelor justificative .....47
2.6. Arhivarea şi păstrarea documentelor justificative.....47
3. CLASIFICAREA ŞI FUNCŢIONAREA CONTURILOR .....48
3.1. Concept, criterii, tabloul general al clasificării analitice .....48
3.2. Conturi de gestionare a mijloacelor şi conturi de gestionare a resurselor (fondurilor). .....55
3.3. Conturi de regularizare asupra evaluării mijloacelor şi conturi de regularizare asupra evaluării resurselor .....73
3.4. Conturi de consumaţiuni ale perioadei curente şi conturi de venituri ale perioadei curente .....77
3.5. Conturi de consumaţiuni ale periodelor viitoare şi conturi de venituri ale perioadelor viitoare.....86
3.6. Conturi de rezultate finale favorabile şi conturi de rezultate finale nefavorabile.....88

Scanned with OKEN Scanner

3.7. Conturi rectificative de activ contra pasiv şi conturi rectificative de pasiv contra activ ..... 89
3.8. Conturi în afara bilanțului (conturi extrapatrimoniale) ..... 93
4. INVENTARIEREA PATRIMONIULUI ..... 101
4.1. Noțiunea, obiectul şi funcțiile inventarului ..... 101
4.2. Etapele inventarierii ..... 102
5. CONTURILE ANUALE ..... 105
5.1. Structura conturilor anuale ..... 105
5.2. Lucrările contabile de închidere a exercițiului financiar ..... 106
5.2.1. Întocmirea balanței de verificare primară ..... 107
5.2.2. Inventarierea generală a patrimoniului ..... 110
5.2.3. Contabilizarea operațiilor de regularizare ..... 111
5.2.4. Determinarea rezultatului contabil ..... 114
5.2.5. Determinarea impozitului pe profit, repartizarea profitului şi contabilizarea acestor operațiuni ..... 115
5.2.6. Balanța de verificare finală ..... 118
5.3. Redactarea conturilor anuale ..... 122
5.3.1. Elaborarea bilanțului ..... 122
5.3.2. Elaborarea Contului de profit şi pierdere ..... 128
5.3.3. Elaborarea Anexei ..... 131
6. TEHNICA CONTABILĂ ..... 134
6.1. Registrele contabile ..... 135
6.2. Metode de tehnică contabilă ..... 136
EXEMPLE TESTE GRILĂ ..... 141
Răspunsuri teste grilă: ..... 145

Scanned with OKEN Scanner

# ECONOMIE

Scanned with OKEN Scanner

# 1. TEORIA CONSUMATORULUI

## 1.1. Abordarea ordinală a utilității și echilibrul consumatorului

### 1.1.1. *Axiomele teoriei alegerii*

De această dată consumatorul știe să facă alegerea bunurilor de care are nevoie nu prin măsurarea utilității lor, ci prin stabilirea ordinei în care preferă bunurile respective. În fixarea combinațiilor posibile de produse de care are nevoie, numite "coșuri" sau "panere" de consum, consumatorul ține seama de două elemente esențiale: valoarea relativă a produselor, adică prețurile lor, și resursele bănești proprii disponibile pentru procurarea lor, care reprezintă ceea ce se numește constrângerea sau restricția bugetară.

Un "coș" de consum conține bunurile $q_i$ (i = 1, 2, 3, ..., m) iar fiecare bun are unitățile $x_j$ (j = 1, 2, 3, ...., n). Este evident că există o infinitate de combinații posibile între bunurile care pot satisface nevoile de consum, așa că individul trebuie să facă alegeri atât între bunurile $q_i$, când pregătește "coșurile", cât și între "coșurile" $Q_i$ care asigură niveluri de utilitate diferită. ***Utilitatea agregată***, obținută prin consumul bunurilor din coșul $Q^i$, fie ele X, Y, Z, ..., ș.a.m.d., este o funcție de tipul U=u(X, Y, Z,...,ș.a.m.d.).

Pentru trierea alegerilor posibile și definirea unei ordini de preferință în vederea construirii unei funcții de preferință, teoria alegerii pleacă de la următoarele axiome:

***I. Relația de comparație sau de ordine completă***: între două situații posibile A și B, consumatorul o poate prefera pe A, ceea ce înseamnă A > B, sau pe B, adică B > A, sau le poate considera echivalente, fiindu-i indiferent dacă o alege pe A sau B, ceea ce înseamnă A = B. De aici rezultă că individul poate stabili o ordine de preferință pentru toate combinațiile sau "coșurile" posibile.

***II. Relația de tranzitivitate***: dacă situația A este preferată situației B, adică A>B, iar B este preferată situației C, adică B>C, atunci A este preferată situației C, adică A>C.

Scanned with OKEN Scanner

***III. Relaţia de non-saturaţie*** (sau cel mai mare este preferat celui mai mic): dacă există două combinatii, A şi B, ale aceloraşi produse, ambele combinaţii conţinând aceeaşi cantitate din bunul X, dar combinaţia B având o cantitate mai mare din bunul Y, B este preferată combinaţiei A, adică B>A.

***IV. Relaţia de continuitate (sau de indiferenţă)***: presupunându-se existenţa a două combinaţii, A şi B, ca la axioma III, B va fi preferat lui A. Dacă însă se va adăuga la combinaţia A cantitatea suplimentară din bunul Y necesară egalării celei existente în combinaţia B, consumatorul va ajunge într-o situaţie de indiferenţă: A=B.

Mai este de precizat că, în abordarea ordinală a utilităţii şi a echilibrului consumatorului, teoreticienii neoclasici au luat ca obiect al cercetării ştiinţifice nu individul real, ci un model abstract al consumatorului raţional, perfect informat, care urmăreşte maximizarea utilităţii ghidându-se după axiomele prezentate mai sus.

Instrumentul de bază folosit în teoria ordinală a utilităţii este curba de indiferenţă, numită şi curbă de izoutilitate, introdusă pentru prima dată de italianul Vilfredo Pareto (1848-1923) şi dezvoltată apoi de J.R. Hicks, G. Debreu, M. Allais etc.[1].

### *1.1.2. Definiţia şi proprietăţile curbei de indiferenţă*

Pentru simplificarea şi asigurarea posibilităţii exprimării grafice, să presupunem că un individ consumator are la dispoziţie numai două bunuri, X şi Y, cu care poate efectua o infinitate de combinaţii (altfel spus, din care poate constitui o infinitate de "coşuri" sau "panere" de consum). Acestea pot fi grupate în două categorii:

- combinaţii care asigură acelaşi nivel de satisfacţie sau de utilitate;
- combinaţii care asigură niveluri diferite de satisfacţie sau de utilitate.

---

[1] V. Pareto, ***Manuel d'économie politique***, 1909,; John R. Hicks, ***Value and Capital***, Clarendon Press, Oxford, 1965; Gerard Debreu, ***Théorie de la valeur***, Dunod, Paris, 1956; Maurice Allais, ***Le comportement de l'homme rationnel devant le risque***, Econometrica, oct. 1953, după Aurel Iancu, ***op.cit.*** p.71.

Scanned with OKEN Scanner

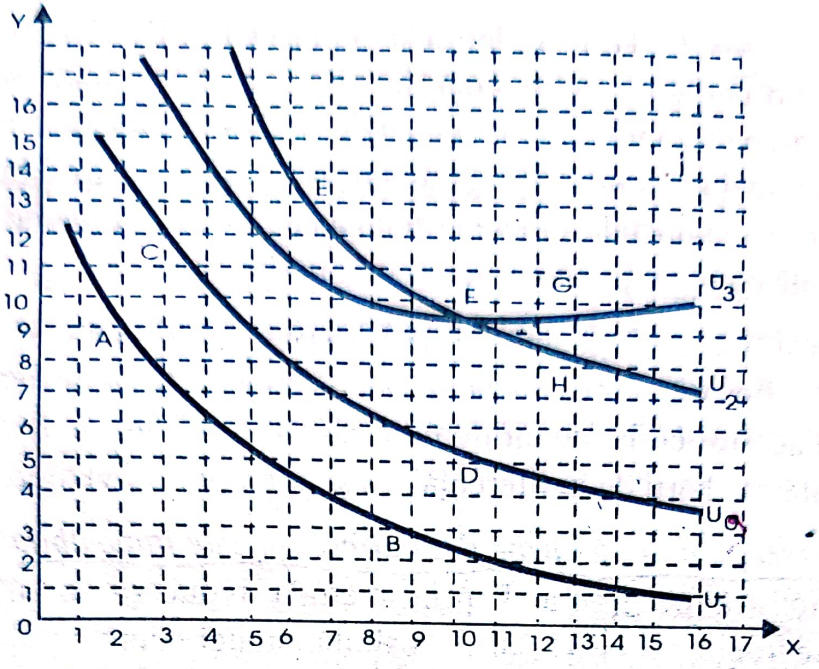



Fig.1 Curbe de indiferentă si proprietătile lor

Def • ***Mulțimea combinațiilor a două bunuri, X și Y, care asigură consumatorului un nivel de utilitate identic se numește curbă de indiferență.***

Pe figura de mai sus sunt reprezentate trei curbe de indiferență, $U_0$, $U_1$ și $U_2$, care indică trei niveluri diferite de utilitate. Dacă ne situăm pe curba $U_0$, consumatorul va obține aceeași satisfacție sau utilitate, $U_0$, consumând fie "coșul" C, constituit din combinația a 3 unități din bunul X și 12 unități din bunul Y, fie "coșul" D, constituit din 11 unități din bunul X și 5 unități din bunul Y, fie oricare altă combinație aferentă infinității punctelor de pe curba respectivă. "Coșurile" sau combinațiile situate pe curba de indiferență $U_1$, cum ar fi A (2 unități din bunul X și 9 unități din bunul Y) sau B (9 unități din bunul X și 3 unități din bunul Y) sau oricare alt punct de pe această curbă oferă un nivel de satisfacție sau utilitate $U_1$ mai redus decât $U_0$. "Coșurile" de consum sau combinațiile situate pe curba de indiferență $U_2$, cum ar fi E (6 unități din bunul X și 13 unități din bunul Y) sau F (9 unități din bunul X și 10 unități din bunul Y) sau oricare alt punct de pe această curbă oferă un nivel de utilitate $U_2$, superior lui $U_0$. Putem formaliza cele de mai sus astfel: $U_0 = f_0(X,Y)$; $U_1 = f_1(X,Y)$; $U_2 = f_2(X,Y)$, în care $U_0$, $U_1$ și $U_2$ sunt constante, iar $U_1 < U_0 < U_2$.

• Deci, A=B; C=D; E=F, întrucât cuplurile (A, B), (C, D) şi (E, F) se află pe câte o curbă de indiferenţă, iar A<C; C<E, de unde rezultă A<E (relaţia de tranzitivitate). Toate punctele situate la dreapta celor de pe curba $U_0$ reprezintă combinaţii ale bunurilor X şi Y care oferă mai multă utilitate, iar toate punctele situate la stânga celor de pe curba de indiferenţă $U_0$ reprezintă combinaţii care asigură mai puţină utilitate.

• Pentru un acelaşi individ pot exista o infinitate de curbe de indiferenţă, fiecare corespunzând unui nivel de satisfacţie diferit. Ansamblul acestor curbe de indiferenţă este denumit ***harta de indiferenţă***. Există tot atâtea "hărţi de indiferenţă" ca şi numărul indivizilor.

• ***Intersecţia a două curbe de indiferenţă este imposibilă***. Aceasta se poate demonstra pe figura 1 prin metoda reducerii la absurd: dacă intersecţia curbelor $U_2$ şi $U_3$ ar fi posibilă, atunci combinaţiile exprimate pe punctele G şi H ar trebui, din definiţia curbelor de indiferenţă, să asigure acelaşi nivel de utilitate ca şi combinaţia F. Or aceasta este imposibil deoarece G>H.

• ***Curbele de indiferenţă sunt descrescătoare***. Această proprietate derivă din ipoteza de raţionalitate a consumatorului, potrivit căreia individul nu-şi va continua niciodată consumul unui bun dincolo de punctul de saţietate, când utilitatea marginală a bunului respectiv devine negativă. ***Dacă $U_m$Y ar fi negativă***, o diminuare a cantităţii din bunul Y ar creşte satisfacţia individului (fiindcă i-ar reduce insatisfacţia sau neplăcerea provocată de consumul acestui bun), iar atunci, pentru a menţine utilitatea neschimbată, pentru a ne situa pe aceeaşi curbă de indiferenţă, ar trebui să se reducă şi consumul lui X. Cantitatea din bunul Y şi cea din bunul X ar varia în acelaşi sens. Curba de indiferenţă ar fi crescătoare. Însă, cum ***utilitatea marginală este mereu pozitivă***, diminuarea cantităţii din bunul Y reduce utilitatea totală a individului. Menţinerea neschimbată a utilităţii totale, pentru a ne situa în continuare pe aceeaşi curbă de indiferenţă, nu poate fi realizată decât prin creşterea cantităţii consumate din celălalt bun, X. Deci, de-a lungul curbei de indiferenţă, există o relaţie inversă, descrescândă sau negativă între cantitatea din bunul X şi cantitatea din bunul Y: dacă X creşte, Y scade şi invers. Acest fapt se poate observa pe figura 1: Pornind de la combinaţia A (2 unităţi din bunul X şi 9 unităţi din bunul Y), dacă reducem numărul unităţilor bunului Y la 3, pentru a menţine neschimbată utilitatea $U_1$ trebuie să creştem numărul unităţilor bunului X de la 2 la 9 (punctul B).

Scanned with OKEN Scanner

Deci forma descrescătoare a curbei de indiferență rezultă din faptul că $U_mX$ și $U_mY$ sunt presupuse pozitive, ca urmare a raționalității comportamentului consumatorului.

• ***Curbele de indiferență sunt convexe.*** Relația descrescătoare între cantitatea din bunul X și cantitatea din bunul Y am fi avut-o și de-a lungul unei drepte, așa cum rezultă din figura 2. Curbele de indiferență sunt însă convexe, adică, în termeni nematematici, ele nu sunt drepte, ci curbate spre punctul de origine al axelor de coordonate, spre partea de jos: înclinația lor se diminuează în mod progresiv de la stânga la dreapta.

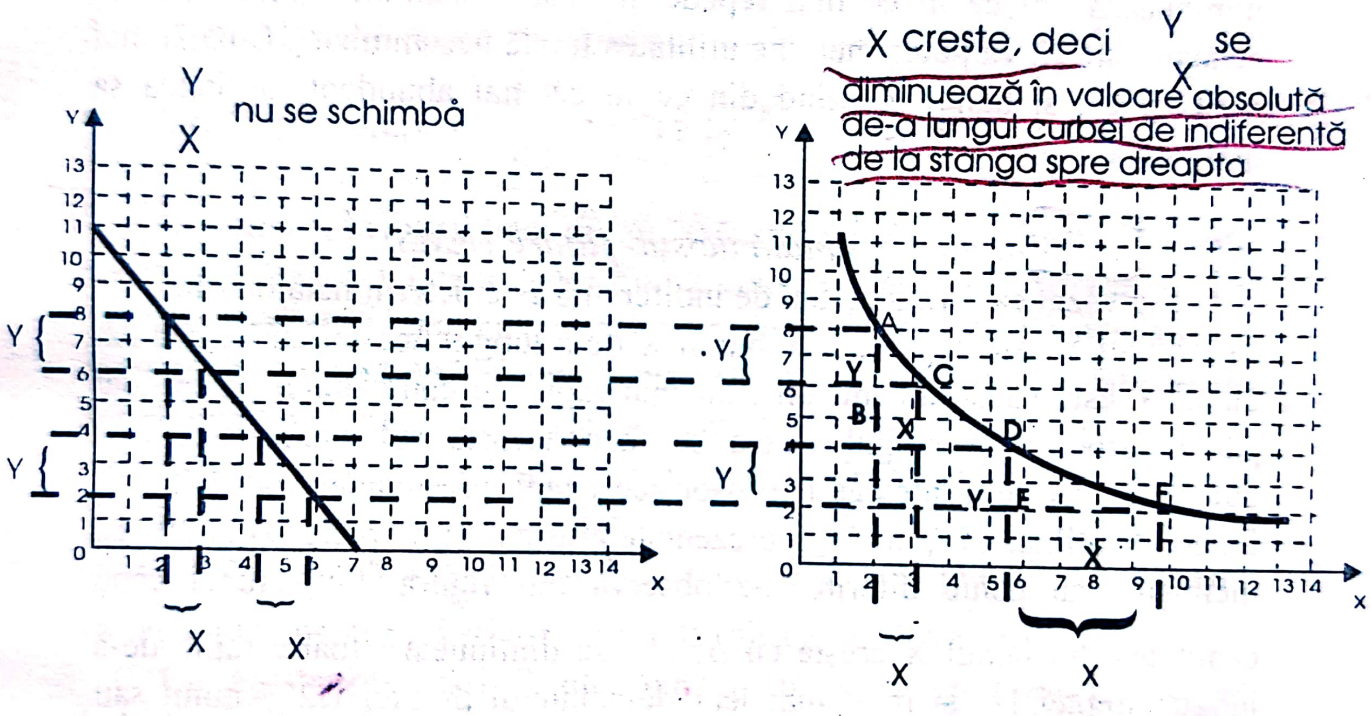



Fig.2 Convexitatea curbei de indiferență

După cum se poate observa din figura 2., dacă funcția de utilitate ar fi liniară, exprimată printr-o dreaptă, de-a lungul acesteia, o diminuare a cantității bunului Y, cu o mărime dată, $\Delta Y$, presupune, pentru a menține utilitatea neschimbată, o creștere a cantității din bunul X, cu o mărime $\Delta X$, care rămâne neschimbată pe orice porțiune a dreptei ne-am situa. Aceasta s-ar întâmpla însă numai dacă bunurile X și Y ar fi ***perfect substituibile***, ceea ce ar însemna ca individul, considerându-le perfect identice, să fie indiferent față de ponderea fiecărui bun în "coșul" său format din cele două bunuri. L-ar interesa numai cantitatea totală din bunurile X și Y, o unitate din bunul X fiind mereu echivalentă cu o unitate din bunul Y.

Scanned with OKEN Scanner

Analiza economică se interesează însă în mod normal de alegerea între ***două bunuri imperfect substituibile***.

De aceea, dimpotrivă, de-a lungul curbei de indiferență, o aceeaşi diminuare a cantității lui Y nu poate fi compensată decât printr-o cantitate crescândă din bunul X. Cum explicăm acest fapt? De unde provine? Să ne reamintim de principiul utilității marginale descrescânde la creşterea cantității consumate. Când se diminuează cu o anumită cantitate volumul consumat din bunul Y, substituită cu o altă cantitate din bunul X, primul bun devine din ce în ce mai rar, astfel încât utilitatea sa marginală ($U_m Y$) creşte, devine din ce în ce mai mare. Ca urmare, utilitatea totală se diminuează din ce în ce mai repede şi doar o cantitate crescândă din celălalt bun, X, va putea menține utilitatea totală neschimbată. Cu atât mai mult cu cât şi bunul X, fiind din ce în ce mai abundent, utilitatea sa marginală se diminuează.

### *1.1.3. Rata marginală de substituire (RMS)*

S-a văzut că forma curbei de indiferență este determinată de ritmul în care bunul Y este substituit de bunul X de-a lungul acestei curbe. Cu cât bunul Y este substituit într-un ritm mai rapid de către bunul X, cu atât panta curbei de-a lungul căreia se face această substituire este mai puternică. Pentru a înțelege mai usor acest fapt, presupunem două funcții liniare de utilitate, $U_1$ şi $U_2$, reprezentate grafic prin dreptele $D_1$ şi $D_2$, cu înclinații sau pante diferite. Se observă din figura 3 că atunci când cantitatea din bunul X creşte cu $\Delta X$, Y se diminuează foarte rapid de-a lungul dreptei $D_1$ şi mult mai lent de-a lungul dreptei D2. Ritmul sau "viteza" cu care Y variază ca reacție la variația lui X se măsoară deci prin panta dreptei de indiferență, care se determină ca raport între variația lui Y, $\Delta Y$, şi variația lui X, $\Delta X$, între două puncte oarecare.

Scanned with OKEN Scanner

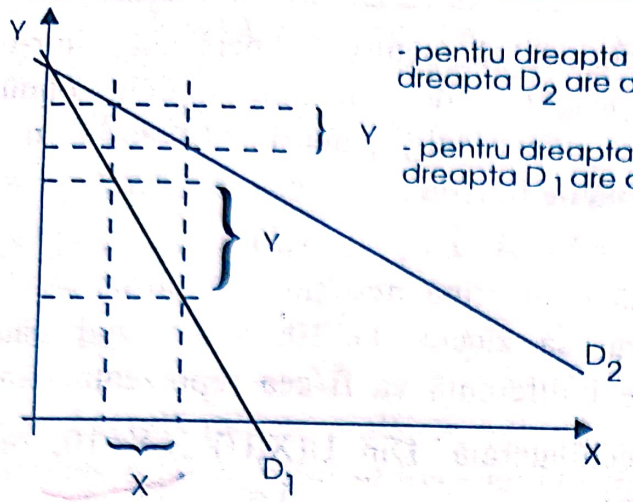



Fig. 3 .Drepte cu pante diferite

descresc.

Deci, panta dreptei $= \frac{\Delta Y}{\Delta X}$ (1.1)

RMS neg. variațiile celor 2 cantități sunt contrare

În timp ce, în cazul unei drepte, raportul $\Delta Y/\Delta X$ este identic în toate punctele sale, de-a lungul unei curbe convexe, aşa cum rezultă şi din figura 2, valoarea absolută a pantei se diminuează de la stânga spre dreapta, ea variind în fiecare punct. De aceea, singura modalitate de determinare a ritmului de variație a cantității din bunul Y ca reacție la modificarea cantității din bunul X este calculul derivatei lui Y în raport cu X, care reprezintă "panta într-un punct" a curbei sau, într-o exprimare matematică, "panta dreptei tangente la curbă în acel punct". Ea măsoară variația lui Y pentru o variație infinit de mică a lui X($\Delta X \to 0$).

Cu aceste precizări făcute, putem spune ca ***rata marginală de substituire (R.M.S.) între două bunuri, Y şi X, măsoară variația cantității necesare a fi consumate din bunul Y, de-a lungul unei curbe de indiferență, pentru a compensa o variație infinit de mică (infinitezimală) a cantității consumate din bunul X, astfel încât nivelul utilității totale să rămână neschimbat.***

Cum RMS nu este altceva decât "panta într-un punct" a curbei, ea variază în fiecare punct şi este continuu descrescândă de-a lungul curbei. RMS este determinată prin derivata lui Y în raport cu X, fiind negativă deoarece variațiile celor două cantități sunt de sensuri contrarii. Pentru a fi exprimată însă în valori pozitive, RMS se definește cu un semn "-" plasat în față între paranteze rotunde, pentru a-i sublinia caracterul convențional:

$$RMS = (-)\frac{\partial Y}{\partial X} \qquad (1.2)$$

RMS în val. pozitive descr.

De exemplu, să presupunem că pentru o persoană, într-o zi caniculară de vară, utilitatea asigurată de consumul a două bunuri - băutură răcoritoare (X) măsurată cu paharul şi pateuri (Y) având ca unitate de măsură "bucata" - este definită de funcţia :

$$U = U(X,Y) = X \cdot Y \qquad (1.3)$$

Când consumatorul doreşte să-şi menţină neschimbată utilitatea, la un nivel pe care el îl apreciază, să zicem, la 10, substituind băuturii răcoritoare pateurile, curba de indiferenţă va fi cea reprezentată în fig. 4.6., care este o hiperbolă echilaterală. Din U(X,U)=X·Y=10, rezultă $Y = \frac{10}{X}$, iar $RMS = (-)\frac{\partial Y}{\partial X}$, adică $RMS = \frac{10}{X^2}$. RMS variază în fiecare punct al curbei de indiferenţă.

În punctul A, de coordonate 1şi 10, deci care reprezintă o combinaţie sau un "coş" de consum format dintr-un pahar de băutură răcoritoare şi 10 bucăţi de pateuri, RMS este 10. Aceasta înseamnă că, în punctul A, o creştere cu un pahar a consumului de băutură răcoritoare necesită o diminuare cu 10 bucăţi a cantităţii consumate din pateuri, dacă se vrea menţinerea neschimbată a utilităţii totale. RMS se diminuează tot mai mult pe măsură ce ne deplasăm spre dreapta pe curba de indiferenţă, astfel încât în punctul D(10,1) ajunge la 0,1, când de fapt persoana aproape nu vrea să mai substituie cele două bunuri.

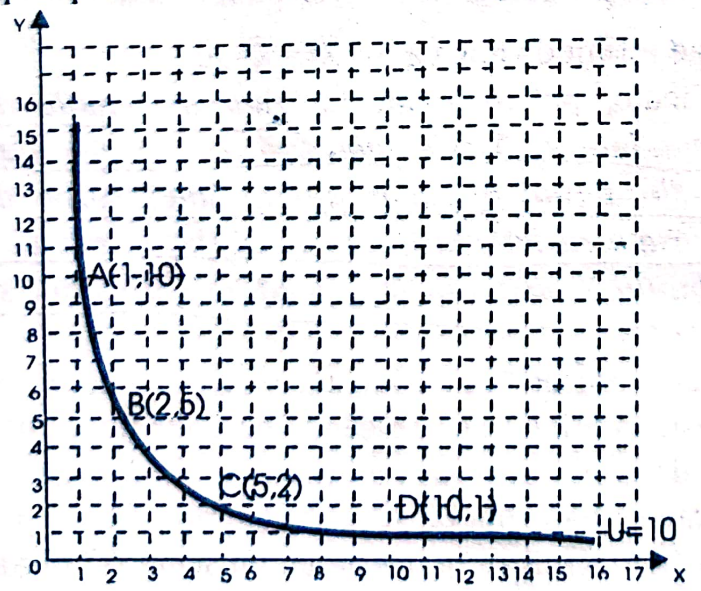



Fig. 4 Curba de indiferentă pentru U=U(X,Y)=XY=10

$$RMS = (-)\frac{\partial Y}{\partial X} = \frac{10}{X^2}$$

$RMS_A = 10$

$RMS_B = 2,5$

$RMS_C = 0,4$

$RMS_D = 0,1$

$RMS_B = \frac{10}{4} = 2,5$

$RMS_C = \frac{10}{25} = 0,4$

Se observă, şi din acest exemplu, că RMS se poate calcula într-un punct oarecare al curbei de indiferenţă, dar nu între două puncte.

Între două puncte se poate calcula o ***rată medie de substituire*** ($\overline{RmS}$). Dacă ne vom folosi de exemplul de mai sus şi vom calcula $\overline{RmS}$ între punctele A şi C, vom avea:

$$\overline{RmS}_{AC} = (-)\frac{\Delta Y}{\Delta X} = (-)\frac{2-10}{5-1} = (-)\frac{-8}{4} = 2 \qquad (1.4)$$

Această rată ne arată cât trebuie sacrificat din Y pentru creşterea cu o unitate a lui X, când se trece de la combinaţia A la combinaţia C. În acest caz, creşterea cantităţii consumate din băutura răcoritoare, (bunul X) cu 4 pahare, necesită, pentru menţinerea neschimbată a utilităţii (adică pentru a ne situa pe curba de indiferenţă), o diminuare a consumului de pateuri (bunul Y) cu 8 bucăţi (o variaţie în sens invers, de 2 ori mai mare).

RMS şi $\overline{RmS}$ nu pot fi identice decât dacă panta între două puncte şi panta într-un punct ar fi egale pe oricare porţiune a curbei de indiferenţă, ceea ce nu se poate întâmpla decât dacă curba de indiferenţă ar fi o dreaptă.

### *1.1.4. Exemple de funcţii de utilitate şi de curbe de indiferenţă care le corespund*

Este dificil de determinat funcţiile de utilitate implicate de modul de ordonare şi alegere a combinaţiilor de consum efectuate de către indivizi. Ne putem da seama de formele lor observând comportamentul consumatorului ca reacţie a acestuia la schimbările survenite în venit, preţuri şi alţi factori. De aceea este necesar să examinăm câteva forme particulare pe care le pot lua funcţiile de utilitate pentru două bunuri. Hărţile de indiferenţă cu aceste curbe sunt ilustrate în fig. 5

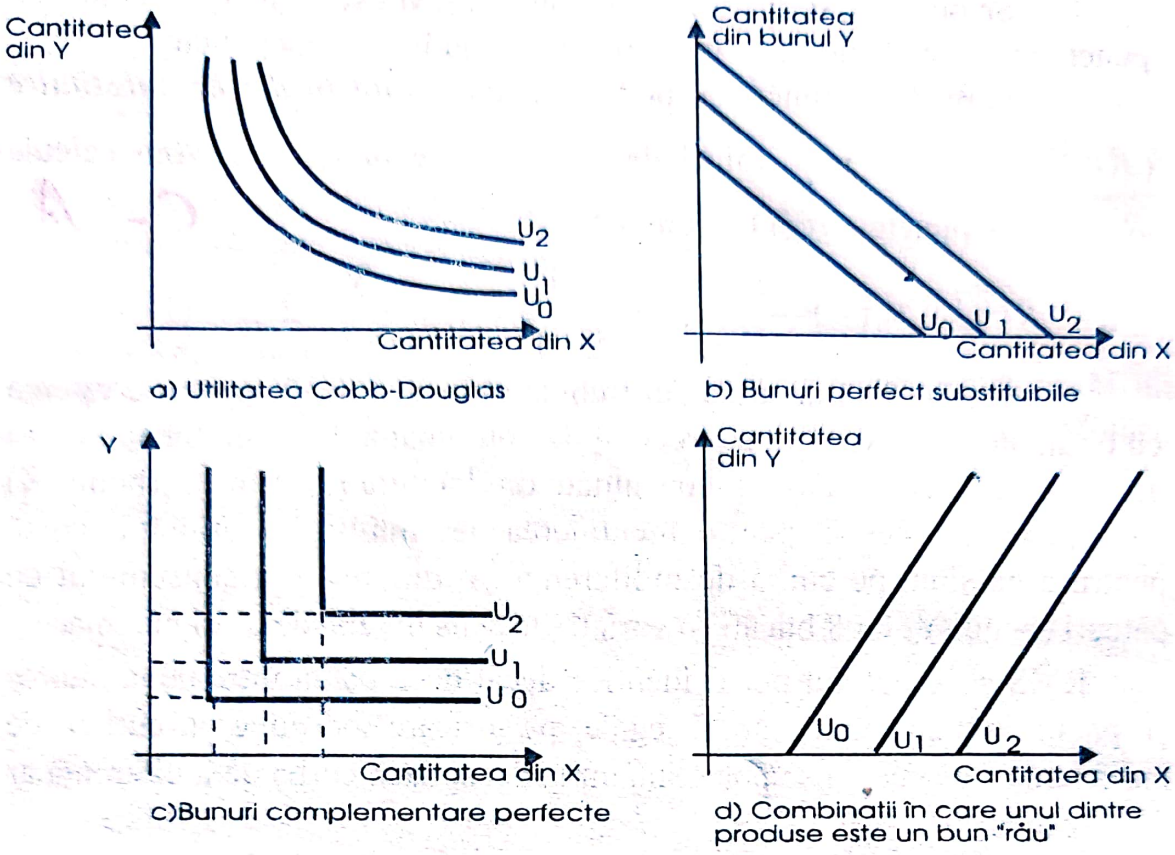



Fig.5. Forme particulare ale functiilor de utilitate

Graficul a) reprezintă forma familiară a curbei de indiferență cu care deja ne-am întâlnit. Funcția de utilitate care generează asemenea curbe are forma:

$$U = U(X,Y) = X^{\alpha} \cdot Y^{\beta}, \qquad (1.5)$$

unde $\alpha$ şi $\beta$ sunt constante pozitive.

În exemplul pe care l-am luat cu băutura răcoritoare şi pateurile, am studiat un caz particular al acestei funcții, în care $\alpha = \beta = 1$. Forma mai generală prezentată în ecuația 3.10 este denumită de obicei ***funcția de utilitate Cobb-Douglas***, după numele a doi cercetători care au folosit-o în studiile lor cu privire la funcțiile de producție din economia Statelor Unite.

Curbele de indiferență sub forma liniilor drepte din fig. 5 b), sunt generate de o funcție de utilitate descrisă de ecuația:

$$U = U(X,Y) = \alpha X + \beta Y, \qquad (1.6)$$

unde de asemenea $\alpha$ şi $\beta$ sunt constant pozitive. După cum am amintit deja, această formă a curbelor de indiferență este specifică ***combinațiilor a două bunuri, X şi Y, perfect substituibile***, de obicei bunuri care, în esență,

sunt acelaşi produs, pentru care RMS rămâne constantă, indiferent de ponderea pe care o are în "coşul" de consum Y sau X.

O situaţie opusă cazului preferinţelor pentru bunuri perfect substituibile este cea ilustrată de fig. 5 c), unde curbele de indiferenţă au forma literei "L", fiind aplicabile ***alegerilor pentru bunuri perfect complementare***, care nu pot fi consumate decât împreună, de exemplu cafeaua şi zahărul. Forma acestor curbe de indiferenţă evidenţiază faptul că perechile respective de bunuri vor fi consumate într-o proporţie fixă, exprimată de dimensiunea pe verticală. De exemplu, o persoană care preferă 5 grame de zahăr la 10 grame de cafea, va consuma 10 grame de zahăr la 20 grame cafea şi 15 grame de zahăr la 30 grame cafea când doreşte să-şi mărească utilitatea de la $U_0$ la $U_1$ şi apoi la $U_2$. O cantitate suplimentară de cafea, fără a spori şi zahărul nu va determina creşterea utilităţii, cum nici o cantitate suplimentară de zahăr, fără creşterea cantităţii de cafea nu va duce la sporirea satisfacţiei individului. Numai consumând cafeaua şi zahărul împreună se poate asigura creşterea utilităţii.

Ecuaţia matematică a funcţiei de utilitate care generează aceste curbe de indiferenţă în formă de "L" este:

$$U = U(X,Y) = \min(\alpha X, \beta Y), \qquad (1.7)$$

unde $\alpha$ şi $\beta$ sunt constante pozitive, iar operatorul "min." înseamnă că utilitatea este dată de cel mai mic dintre cei doi termeni din paranteză.

În exemplul cu cafeaua şi zahărul, dacă notăm cu X cantitatea de cafea (10 g.) şi cu Y cantitatea de zahăr (5 g.) pentru o ceaşcă, utilitatea va fi dată de ecuaţia:

$$U = U(X,Y) = \min.(X,2Y), \qquad (1.8)$$

fiind egală cu 10 deoarece $U = U(X,Y) = \min.(10,10)$. 20 grame de cafea şi 5 grame de zahăr vor asigura aceeaşi utilitate, deoarece min. (20,10)=10, adică o cantitate suplimentară de cafea, neînsoţită însă de creşterea zahărului, nu oferă individului nici o satisfacţie suplimentară. Pentru ca utilitatea să crească, la dublarea cantităţii de cafea trebuie să se asigure dublarea cantităţii de zahăr şi atunci, U=min. (20,20)=20, nivelul utilităţii fiind exprimat pe fig. 5 c) de curba "L" $U_1$. Deci, oricât de mult ar spori cantitatea de cafea, adică variabila X, dacă zahărul rămâne la cantitatea $Y_0$, nivelul utilităţii se menţine la $U_0$, ca şi atunci când ar spori cantitatea de zahăr (variabila Y), dar cafeaua ar rămâne la cantitatea $X_0$. Dacă se doreşte majorarea utilităţii de la nivelul $U_0$ la $U_1$, trebuie să

crească şi cafeaua (cel puţin la cantitatea $X_1$) şi zahărul (cel puţin la cantitatea $Y_1$).

Pentru ca nici unul din cele două bunuri X şi Y din ecuaţia 3.12. să nu fie în exces, mai trebuie pusă condiţia:

$$\alpha \cdot X = \beta \cdot Y, \quad (1.9)$$

de unde rezultă:

$$\frac{Y}{X} = \frac{\alpha}{\beta}, \quad (1.10)$$

relaţie care indică proporţia fixă dintre cantităţile celor două bunuri necesare pentru a menţine utilitatea reflectată de o anume curbă de indiferenţă. În exemplul nostru ilustrat de ecuatia 1.8, pentru a creşte utilitatea de la $U_0$ la $U_1$, la $U_2$ ş.a.m.d., fără ca zahărul sau cafeaua să fie în exces, este necesar ca între bunul Y (zahărul) şi bunul X (cafeaua) să se menţină mereu proporţia de $\frac{\alpha}{\beta} = \frac{1}{2}$.

În fine, curbele de indiferenţă din fig. 3.7 (d), sub forma dreptelor cu pantă pozitivă, sunt aplicabile situaţiilor în care unul dintre cele două bunuri, X şi Y, de exemplu Y, ar fi un bun "rău", care provoacă disconfort, adică reduce utilitatea. Ne putem imagina o combinaţie de acest tip considerând bunul X splendorile oferite de cadrul natural al Deltei Dunării, iar bunul Y contactul neplăcut, chiar periculos cu ţânţarii din aceste locuri. Consumatorul, în cazul nostru turistul, nu va accepta să pătrundă mai profund în deltă, unde se va confrunta cu mai mulţi ţânţari (în termenii teoriei alegerii, va fi nevoit să "consume" mai multe înţepături oferite de aceste insecte oribile) decât dacă produsul turistic ce i se oferă se va mări (privelişti mai sălbatice, specii de plante, animale sau păsări mai rare, o bucătărie tradiţională mai inedită etc.). Deci, odată cu creşterea cantităţii din bunul "rău" - contactul cu ţânţarii - care provoacă dezutilitate, diminuează utilitatea, trebuie să crească şi cantitatea din bunul "bun" - produsul turistic - care sporeşte utilitatea, astfel încât nivelul utilităţii totale să se menţină neschimbat.

Funcţia matematică ce poate defini harta de indiferenţă din fig. 5 d) este:

$$U = U(X,Y) = \alpha \cdot X + \beta \cdot Y \quad (1.11)$$

unde $\alpha > 0$, iar $\beta < 0$. Deci creşterile din X vor determina sporirea utilităţii în timp ce creşterile din Y o vor diminua, astfel încât, pentru menţinerea

Scanned with OKEN Scanner

neschimbată a ei, este necesară modificarea concomitentă a cantităților celor 2 bunuri, dar în sens contrar.

### 1.1.5. Echilibrul consumatorului

Am văzut că prin curba de indiferență se formalizează preferințele subiective ale consumatorilor, indicându-ni-se doar modul în care indivizii sunt dispuși să substituie diferitele bunuri între ele. Ele ne mai sugerează și faptul că obiectivul consumatorului constă în atingerea curbei de indiferență cea mai ridicată posibil, care exprimă cel mai ridicat nivel al utilității ce se poate obține din combinația sau alegerea respectivă. Acestea nu reprezintă decât o parte a problemei: ceea ce este dorit. Însă, o teorie completă a consumatorului trebuie să mai permită și confruntarea dezirabilului cu posibilul. Pentru a alege, consumatorul nu ia în considerare numai preferințele sau dorințele sale. El este obligat să țină seama și de posibilitățile sale de a procura bunurile respective, posibilități care sunt limitate.

#### 1.1.5.1. Constrângerea bugetară

Aceste posibilități sunt legate de venitul disponibil al consumatorului (V) și de prețurile celor două bunuri ($P_X$ și $P_Y$). Toate aceste trei variabile sunt independente de deciziile de consum pe care le ia individul, Astfel, venitul depinde în esență de prețul muncii individului, adică de salariu, care este o mărime ce se formează pe piața muncii. Prețurile $P_X$ și $P_Y$ rezultă din confruntarea cererii și ofertei pe piața celor două bunuri. Deci V, $P_X$ și $P_Y$ sunt variabile exogene, care se impun individului în momentul alegerii, sub forma unor constrângeri sau restricții exogene.

Limita impusă alegerii consumatorului de dimensiunea venitului său și de nivelul prețurilor reprezintă ***constrângerea bugetară***. Ea constă în faptul că cheltuielile de consum pe care le efectuează un individ nu pot depăși venitul său, adică Venitul = cheltuiala pentru procurarea bunului X + cheltuiala pentru procurarea bunului Y. Or, cheltuiala pentru procurarea unui bun este, în esență, cantitatea din acel bun înmulțită cu prețul lui. Și atunci, folosind notațiile cărora le-am prezentat semnificațiile mai sus, putem scrie:

$$V = P_x \cdot X + P_y \cdot Y, \quad (1.12)$$

ceea ce se poate reprezenta și grafic, printr-o dreaptă care exprimă mulțimea combinațiilor (X, Y) ce pot fi procurate de un consumator ținând seama de venitul său și prețurile bunurilor X și Y.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru a trasa o dreaptă este suficient să cunoaştem două puncte ale sale. După cum observăm din fig. 6, acestea sunt reprezentate de intersecţiile dreptei cu axele de coordonate: pe axa ordonatei intersecţia exprimă cantitatea maximă ce poate fi consumată din bunul Y dacă întreg venitul V este alocat procurării acestui bun, adică dacă s-ar consuma zero din bunul X: $V = P_x \cdot 0 + P_y \cdot Y$, ceea ce înseamnă $Y = \frac{V}{P_y}$; pe axa abscisei intersecţia exprimă cantitatea maximă ce poate fi consumată din bunul X dacă întregul venit V este alocat procurării acestui produs, adică dacă s-ar consuma zero din bunul Y: $V = P_x \cdot X + P_y \cdot 0$, de unde rezultă $X = \frac{V}{P_x}$;

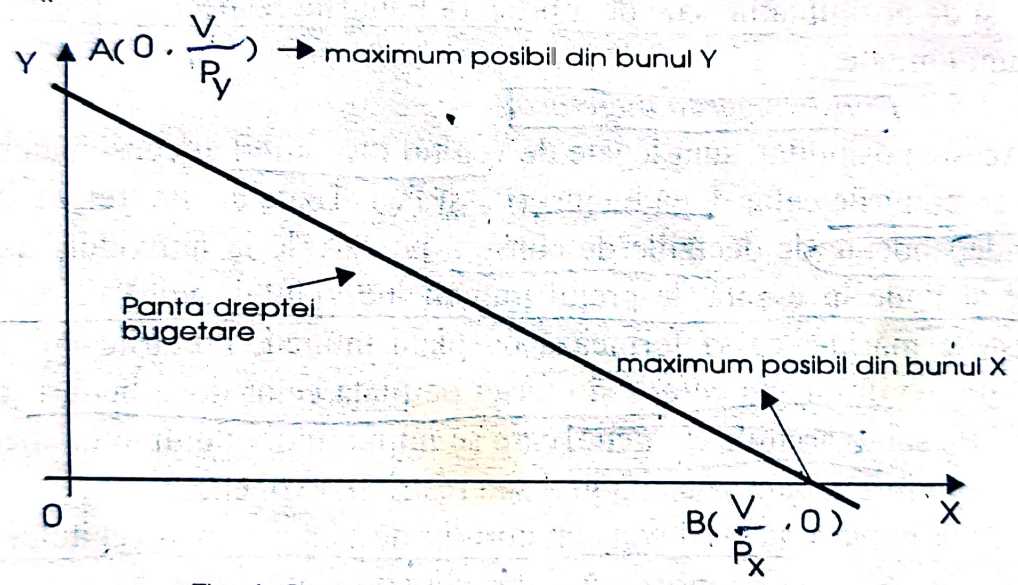



Fig.6 Construirea dreptei bugetare

Deci, coordonatele punctelor de intersecţie sunt $A(0, \frac{V}{P_y})$ şi $B(\frac{V}{P_x}, 0)$.

Panta dreptei bugetare, în mărime absolută, este de fapt tangenta unghiului ABO din triunghiul dreptunghic AOB:

$$tg.ABO = \frac{AO}{OB} = \frac{\frac{V}{P_y}}{\frac{V}{P_x}} = \frac{P_x}{P_y}$$

Scanned with OKEN Scanner

Ecuația constrângerii bugetare poate fi rescrisă sub forma ecuației unei drepte de tipul y = a·x + b, unde "a" reprezintă panta. Astfel, $V = P_x \cdot X + P_y \cdot Y$ este echivalentă cu $P_y \cdot Y = -P_x \cdot X + V$ și împărțind prin $P_y$:

$$Y = -\frac{P_x}{P_y} \cdot X + \frac{V}{P_y}, \qquad (1.13)$$

Deci, panta dreptei bugetare este $-\frac{P_x}{P_y}$;

Această ecuație descrie modul cum evoluează consumul lui Y în funcție de cel al lui X. Dacă X=0, consumul lui Y este la maximul său $= \frac{V}{P_y}$; dacă X>0, consumul lui Y devine $\frac{V}{P_y}$ minus ceva, cât s-a cheltuit pentru X. Acest ceva va fi cu atât mai mare cu cât $P_X$ va fi mai mare. De aici, rezultă că ritmul în care Y se diminuează când X crește(nimic altceva decât panta dreptei bugetare) depinde de prețul relativ al celor două bunuri. Dacă $P_X > P_y$, Y se va diminua mai repede. Dacă $P_X < P_y$, Y se va diminua mai lent. În primul caz, panta este mai mare, iar în al doilea panta este mai ușoară. Daca $P_X$ ar fi zero, adică dacă bunul X ar fi gratuit, cantitatea din bunul Y nu s-ar mai diminua, panta ar fi zero, iar dreapta bugetară ar fi orizontală.

Deci panta $= \frac{\Delta Y}{\Delta X} = (-)\frac{P_x}{P_y}$.

*1.1.5.2 Combinația optimală*

Căutând satisfacția maximă pe care o poate oferi consumul unei combinații de două bunuri cumpărate dintr-un venit limitat, individul va trebui să atingă curba de indiferență cea mai ridicată posibil, dar astfel încât combinația aleasă să fie plasată pe dreapta sa bugetară. Aceasta înseamnă că el va reține punctul de pe această dreaptă care atinge curba cea mai ridicată. Astfel spus, ***combinația optimală este definită de punctul în care curba de indiferență este tangentă la dreapta bugetară*** (punctul E din fig. 7).

Scanned with OKEN Scanner

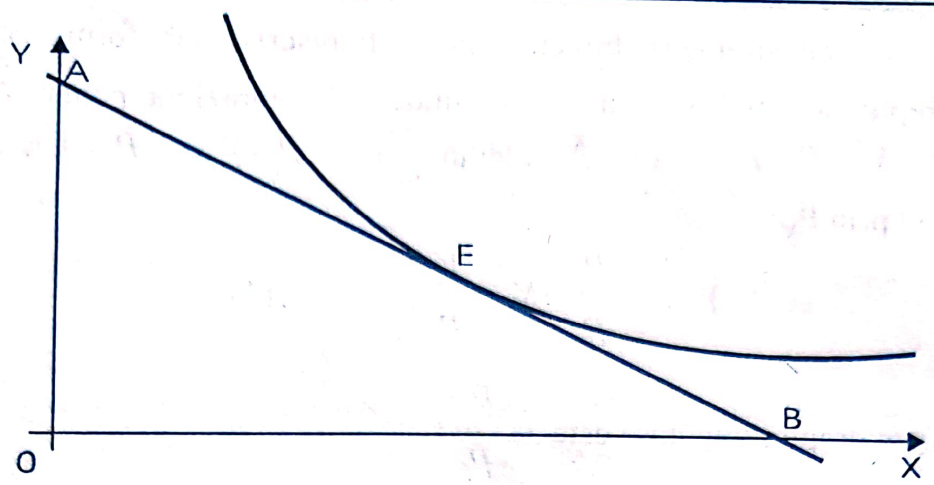



Fig.7 Alegerea combinatiei optimale

Aceasta înseamnă că în punctul E panta curbei de indiferență (dY/dX) şi cea a dreptei bugetare (- $P_X/P_y$) sunt confundate. Deci:

$$\frac{dY}{dX} = -\frac{P_x}{P_y}, \qquad (1.14)$$

Dar, prin definiție:

$$RMS = (-)\frac{dY}{dX}, \qquad (1.15)$$

Din relațiile (1.14) şi (1.15) rezultă:

$$RMS = (-)\frac{dY}{dX} = \frac{P_x}{P_y}, \quad (1.16)$$

Deci:

$$RMS = \frac{P_x}{P_y}, \quad (1.17)$$

Pe de altă parte însă, dacă exprimăm matematic variația utilității totale legată de variațiile cantităților din bunurile X şi Y, avem:

$$dU = U_m X \cdot dX + U_m Y \cdot dY \qquad (1.18)$$

Dacă ne situăm pe o curba de indiferență, utilitatea totală este aceeaşi în oricare punct, astfel încât dU = 0. Atunci relația (1.18) devine:

$$0 = U_m X \cdot dX + U_m Y \cdot dY \qquad (1.19)$$

de unde:

$$U_m X \cdot dX = -U_m Y \cdot dY$$

Scanned with OKEN Scanner

$$\Downarrow$$

$$\frac{U_m X}{U_m Y} = -\frac{dY}{dX}, \quad (1.20)$$

Cum $RMS = -\frac{dY}{dX}$, rezultă că $RMS = \frac{U_m X}{U_m Y}$, (1.21)

Deci, RMS se poate exprima şi prin raportul dintre utilităţile marginale ale celor două bunuri.

Se poate arăta acum că determinarea combinaţiei optimale a consumatorului, din punctul de vedere al abordării ordinale, este compatibilă cu rezultatul obţinut în cadrul abordării cardinale. Într-adevăr, din relaţiile (1.21) şi (1.17) rezultă:

$$RMS = \frac{P_x}{P_y} = \frac{U_m X}{U_m Y}, \quad (1.22)$$

ceea ce este echivalent cu:

$$\frac{U_m X}{P_x} = \frac{U_m Y}{P_y}, \quad (1.23)$$

relaţie identică cu condiţia de echilibru a consumatorului în abordarea cardinală a utilităţii în cadrul economiei monetare.

Să înţelegem acum mai bine modul de determinare a echilibrului consumatorului printr-un exemplu: să presupunem că utilitatea căutată de un individ prin consumul a două bunuri, X şi Y, este dată de funcţia U=U(X,Y)=X·(Y-2), unde X şi Y sunt cantităţile din bunurile respective, în condiţiile în care venitul de care dispune (V) este de 50 unităţi monetare iar preţurile celor două produse sunt $P_X$ = 10 u.m. iar $P_Y$ = 5 u.m.

Pentru a determina combinaţia optimală sau echilibrul consumatorului, adică utilitatea maximă permisă de constrângerea bugetară, folosim relaţia 1.22 sau 1.23:

$$\frac{U_m X}{U_m Y} = \frac{P_x}{P_y}, \text{ de exemplu.}$$

$$U_m X = \frac{\partial U}{\partial X} = Y - 2$$

$$U_{m_Y} = \frac{\partial U}{\partial Y} = X$$

deci: $\frac{Y-2}{X} = \frac{10}{5}$ sau 5(Y-2)=10X, ceea ce este echivalent cu:

$$10X - 5Y + 10 = 0 \qquad (1.24)$$

Împreună cu ecuația constrângerii bugetare: 50 = 10X + 5Y, ceea ce este echivalent cu :

$$10X + 5Y - 50 = 0 \qquad (1.25)$$

se formează un sistem de 2 ecuații cu două necunoscute, X şi Y:

$$\begin{cases} 10X - 5Y + 10 = 0 \\ 10X + 5Y - 50 = 0 \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} X = 2 \\ Y = 6 \end{cases}$$

Punctul $E_1$ de coordonate (2, 6) din fig. 8 indică combinația optimă (2 unități din bunul X şi 6 unități din bunul Y) sau punctul de echilibru al consumatorului, întrucât, cu venitul său de 50 u.m. el atinge curba de indiferență cea mai ridicată posibil, care-i asigură o utilitate de: U=X(Y-2)=2(6-2)=8. Deci, curba de indiferență $U_1$ din fig. 8 este definită de funcția:

$$U=U(X,Y)=X\cdot(Y-2)=8, \text{ sau}$$

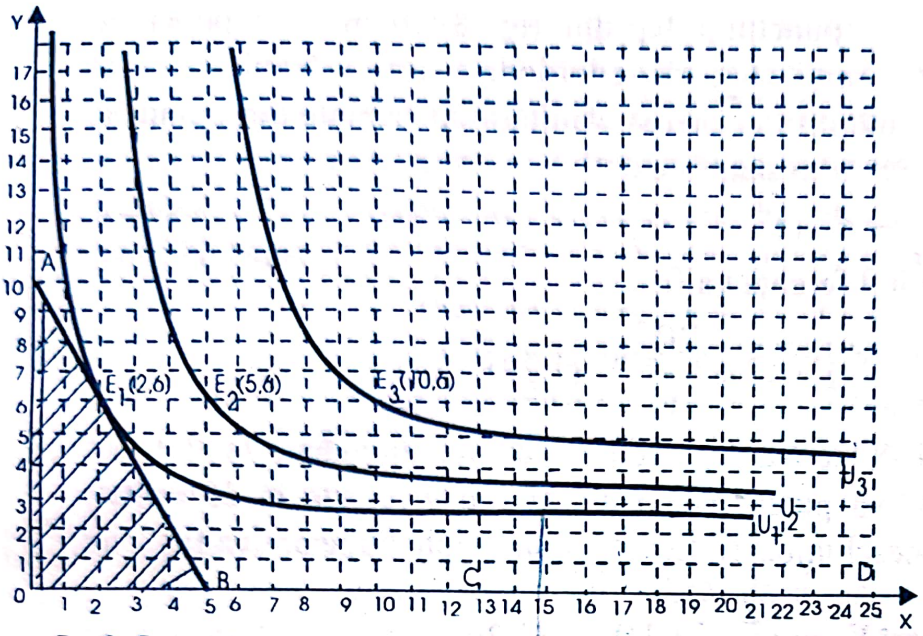
$$Y = 2 + \frac{8}{X}, \qquad (1.26)$$

Triunghiul haşurat cuprinde toate posibilele combinații pe care le poate alege consumatorul în limita venitului său de 50 u.m., deci cele care îndeplinesc condiția:

$$P_x \cdot X + P_y \cdot Y \le V, \qquad (1.27)$$

Dar, toate aceste combinații reprezintă o alocare a venitului de 50 u.m. neoptimală, în afara alegerii din punctul $E_1$, care se situează pe curba de indiferență $U_1$. Toate celelalte alegeri cuprinse în triunghiul haşurat, chiar situate pe dreapta bugetară (combinații realizate prin cheltuirea integrală a venitului) s-ar plasa pe curbe de indiferență aflate la stânga lui $U_1$, deci s-ar asigura un nivel de utilitate mai redus, cum uşor se poate intui din fig. 8.

Scanned with OKEN Scanner




$$U = U(X,Y) = X(Y-2)$$

$$P_{x1} = 10 \rightarrow U_1 = 8$$

$$P_{x2} = 4 \rightarrow U_2 = 20$$

$$P_{x3} = 2 \rightarrow U_3 = 40$$

Curba $U_1$: $Y = 2 + \frac{8}{X}$

Curba $U_2$: $Y = 2 + \frac{20}{X}$

Curba $U_3$: $Y = 2 + \frac{40}{X}$

Fig. 8 Determinarea punctului de echilibru al consumatorului și efectul modificării prețului bunului X

### 1.1.5.3. *Efectul variațiilor de preț*

Ce se întâmplă atunci când ***se modifică prețurile celor două bunuri sau doar al unuia dintre ele***? Altfel exprimat, când se modifică prețul relativ, adică prețul unui bun exprimat prin prețul celuilalt. Pe de o parte, se modifică panta dreptei bugetare (am văzut că aceasta este egală tocmai cu raportul dintre $P_X$ și $P_y$). Pe de altă parte, se modifică și puterea de cumpărare a venitului nominal rămas nemodificat, adică numărul de bucăți ce pot fi cumpărate cu o mărime dată a venitului nominal, care se mai numește și ***venit real***. Aceasta va crește și deci va asigura o ridicare a nivelului de utilitate, dacă prețul va scădea, sau se va diminua, reducând nivelul de utilitate, dacă prețul se va majora.

Dacă în exemplul anterior am presupune că $P_X$ se reduce de la 10 u.m. la 4 u.m., $P_y$ rămânând nemodificat, cu același venit, de 50 u.m., se va putea procura o cantitate maximă de 50:4=12,5 unități din bunul X în loc de 5, astfel încât dreapta bugetară, menținându-și neschimbat punctul de intersecție cu ordonata, își va deplasa extremitatea de pe abscisă de la punctul B(5;0) la C(12,5;0). Desigur, se va modifica și ecuația dreptei bugetare, care devine:

$$Y = -\frac{4}{5}X + 10, \qquad (1.28),$$

și ecuația funcției de utilitate și, o dată cu acestea, poziția punctului de echilibru al consumatorului. Printr-un calcul similar celui prin care am

Scanned with OKEN Scanner

determinat coordonatele punctului $E_1$ din fig. 8 aflăm noul punct de echilibru al consumatorului, $E_2$, de coordonate (5;6). Noul nivel al utilității maxime obținute prin creșterea cantității consumate din bunul X, ca urmare a reducerii prețului său, este de:

$$U_2 = X \cdot (Y - 2) = 5 \cdot (6 - 2) = 20$$

Ecuația noii curbe de indiferență va fi:

$$Y = 2 + \frac{20}{X}, \quad (1.29)$$

Dacă prețul bunului X se va mai reduce odată, ajungând la 2 u.m., cantitatea maximă ce va putea fi consumată din X crește la 25 unități (venitul și $P_y$ rămân neschimbate). Ecuația noii drepte bugetare va fi:

$$Y = -\frac{2}{5}X + 10, \quad (1.30)$$

Coordonatele noului punct de echilibru vor fi (10;6), iar ecuația curbei de indiferență, cu un nivel de utilitate de această dată de 40, va fi:

$$Y = 2 + \frac{40}{X}, \quad (1.31)$$

Se observă deci că reducerea prețului unuia dintre bunuri, în condițiile menținerii constante a prețului celuilalt bun și a venitului, are ca efect, pe de o parte, creșterea puterii de cumpărare sau a nivelului venitului real, care va permite plasarea consumatorului pe o curbă de indiferență situată mai la dreapta, deci obținerea unui nivel de utilitate mai ridicat, iar pe de altă parte, diminuarea pantei dreptei bugetare sau ratei marginale de substituire. Diminuarea pantei (în cazul reducerii lui $P_X$) sau creșterea ei (în cazul majorării lui $P_X$) are loc prin rotirea dreptei bugetare în jurul punctului A (din fig. 8), care rămâne fix, ca urmare a faptului că prețul $P_y$ și venitul nu se modifică.

Dacă se modifică ambele prețuri, venitul menținându-se constant, pot apare următoarele situații: a) $P_x$ și $P_y$ se modifică în aceeași proporție, de exemplu n, și în acelasi sens, panta dreptei bugetare rămâne neschimbată:

$$\text{panta} = \frac{n \cdot P_x}{n \cdot P_y} = \frac{P_x}{P_y}$$

Apar însă și aici două cazuri:

$a_1$) dacă n>1, adică dacă preţurile cresc în aceeaşi proporţie, n, cu venitul V, neschimbat, individul îşi va putea procura o cantitate maximă din bunul X sau din bunul Y de n ori mai mică, ceea ce, grafic, se va reprezenta printr-o deplasare a dreptei bugetare, paralelă cu ea însăşi, spre originea axelor de coordonate (vezi, fig. 9). Desigur, mai este necesară condiţia, atunci când bunurile X şi Y sunt imperfecte divizibile, ca

$$\max.(nP_x, nP_y) \leq V \qquad (1.32)$$

Altfel, nu ar mai putea fi procurată cu venitul V nici o unitate din cele două bunuri. Aşa cum se observă din figura 9 a), noii poziţii a dreptei bugetare, $d_1$, îi corespunde curba de indiferenţă $U_1$, care, evident, reprezintă un nivel mai scăzut de utilitate sau - cum se mai poate spune - un standard de viaţă mai redus.

$a_2$) dacă, dimpotrivă n<1, adică dacă preţurile scad în aceeaşi proporţie, fără a se modifica venitul nominal, dreapta bugetară se va deplasa tot paralel cu ea însăşi, dar în direcţie opusă originii axelor de coordonate (în poziţia $d_2$ din fig. 9 a), căreia îi va corespunde curba de indiferenţă $U_2$).

b) $P_x$ şi $P_y$ se măresc, ambele, dar nu în aceeaşi proporţie, ci $P_x$ de n ori, iar $P_y$ de m ori. Şi aici sunt două cazuri:

$b_1$) dacă $P_x$ se măreşte într-o proporţie mai mare decât $P_y$ (deci n>m), cantitatea maximă ce poate fi procurată din X cu venitul V rămas constant se micşorează mai mult decât cantitatea maximă din Y, astfel încât dreapta bugetară se deplasează în poziţia $d_1$, din fig. 9 b), mărindu-şi panta.

$b_2$) dacă, dimpotrivă, $P_x$ se măreşte într-o proporţie mai mică decât $P_y$ (deci n<m), dreapta bugetară se va deplasa în poziţia $d_2$, diminuându-şi panta (vezi fig. 9 b). Se observă, din reprezentarea grafică, faptul că în ambele cazuri, $b_1$ şi $b_2$, nivelul utilităţii exprimat de curbele de indiferenţă $U_1$ şi $U_2$ este inferior situaţiei iniţiale.

c) $P_x$ şi $P_y$ se micşorează ambele, dar, de asemenea, nu în aceeaşi proporţie, ci $P_x$ de n ori, iar $P_y$ de m ori, n·m. Aceleaşi două situaţii:

$c_1$) dacă $P_x$ se micşorează într-o proporţie mai mare decât $P_y$ (deci daca n>m), cantitatea maximă ce poate fi procurată din bunul X cu venitul constant V creşte şi ea într-o proporţie mai mare decât cea din bunul Y. Dreapta bugetară se deplasează din poziţia $d_0$ în poziţia $d_1$ diminuându-şi panta (vezi, fig. 9 c).

$c_2$) dacă, dimpotrivă, $P_x$ se micşorează într-o proporţie mai mică decât $P_y$ (deci dacă n<m), dreapta bugetară se deplasează din poziţia $d_0$ în poziţia $d_2$.

Scanned with OKEN Scanner

Se observă, din reprezentarea grafică (fig. 9 c) faptul că, în ambele cazuri, curbele de indiferență corespunzătoare noilor poziții ale dreptei bugetare, $U_1$ și $U_2$, sunt la dreapta curbei inițiale $U_0$, deci exprimă un nivel mai ridicat de utilitate.

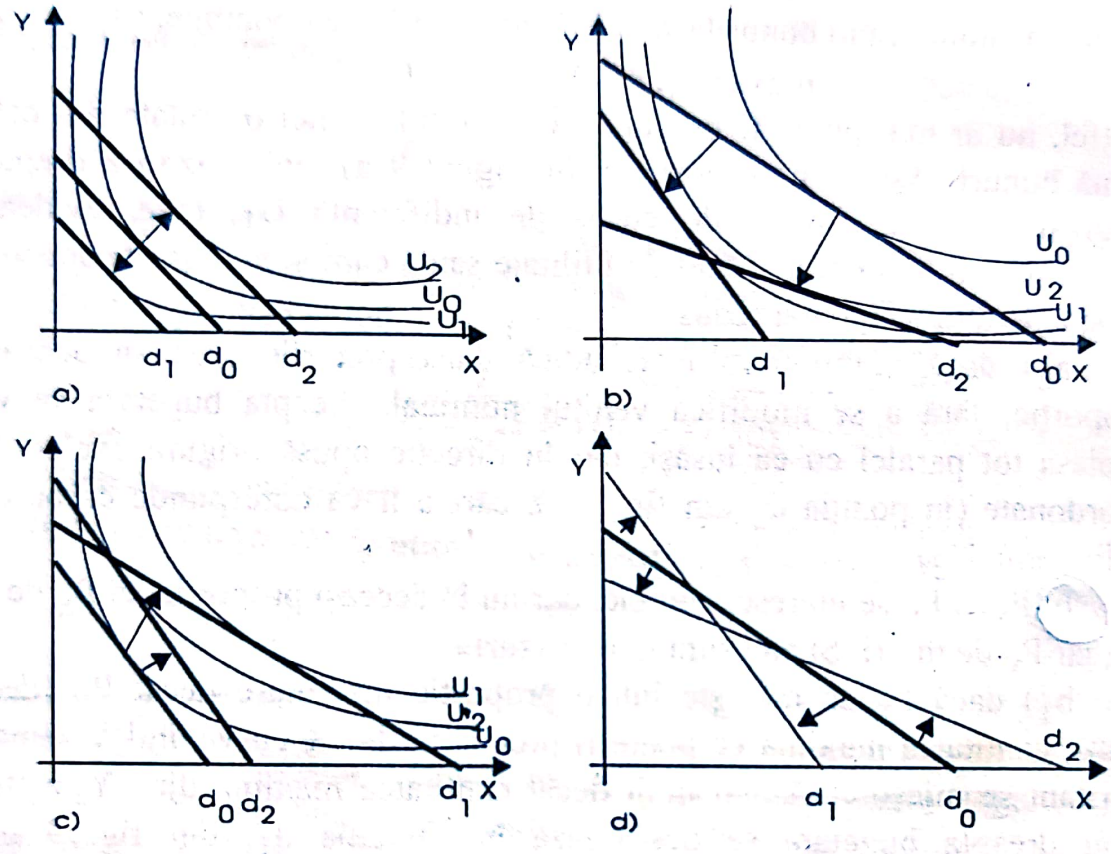



Fig. 9 Efectul variațiilor de preț

d) $P_X$ și $P_y$ variază în proporții și sensuri diferite. Fără a mai aprofunda analiza, să reținem și aici două cazuri:

$d_1$) dacă $P_X$ se mărește de n ori, iar $P_y$ se micșorează de m ori, dreapta bugetară suferă un proces de răsucire, ajungând în poziția $d_1$ din fig. 9 d), mărindu-și panta.

$d_2$) dacă $P_X$ se micșorează de n ori în timp ce $P_y$ se mărește de m ori, fără ca venitul nominal să se modifice, ne dăm seama, printr-un rationament similar celor de mai sus că dreapta bugetară se deplasează în poziția $d_2$, diminuându-și panta.

*1.1.5.4. Efectul variațiilor de venit*

***Când se modifică doar venitul nominal***, prețurile celor două bunuri ramânând neschimbate, situația este asemănătoare cu cea descrisă la situația a) de mai sus, creșterea sau diminuarea puterii de cumpărare a consumatorului și deci a nivelului său de satisfacție datorându-se de

această dată creşterii sau diminuării venitului şi nu diminuării sau creşterii preţurilor celor două bunuri în aceeaşi proporţie.

Deci, o creştere a venitului determină deplasarea dreptei bugetare şi a curbei de indiferenţă corespunzătoare spre dreapta , paralele cu ele însele, iar o diminuare a venitului determină deplasarea paralelă spre stânga, aşa cum arată reprezentarea grafică din fig. 9 a).

Desigur, realităţile pieţei în care se mişcă şi ia decizii consumatorul se pot înfăţişa şi în numeroase alte situaţii, rezultate din diversele combinaţii ale cazurilor prezentate mai sus.

Studierea efectelor variaţiilor preţurilor şi venitului asupra comportamentului consumatorului ne va permite o mai bună înţelegere a conţinutului teoriei cererii la care trecem în tema următoare.

## 1.2. Noţiuni asupra noii teorii a consumatorului

Abordarea tradiţională a comportamentului consumatorului pleacă de la ipoteza că individul sau unitatea consumatoare, de exemplu gospodăria familială, denumită adesea "menajul", caută să maximizeze utilitatea agregată, U, obţinută din satisfacţiile asigurate prin consumul bunurilor X, Y, Z, ... ş.a.m.d., ţinând cont de constrângerea bugetară dată de preţurile acestor bunuri şi venitul de care dispune consumatorul. De aici rezultă că cererea pentru bunuri şi servicii ar depinde de variaţiile preţurilor lor relative şi ale venitului real. Atunci când variaţiile cererii nu pot fi explicate prin schimbările survenite în preţuri şi venit, ele sunt atribuite modificării gusturilor sau preferinţelor. Deci, aceşti trei factori - venitul, preţurile şi gusturile - stau la baza explicării comportamentului consumatorului.

### *1.2.1. Limite ale teoriei tradiţionale*

Teoria tradiţională consideră însă gusturile şi preferinţele consumatorilor ca variabile exogene, stabile, pe care nu le ia în seamă la explicarea comportamentelor. Ipoteza modificării gusturilor şi preferinţelor este considerată neştiinţifică, deoarece nu poate fi supusă probei faptelor, nu este infirmabilă. Economiştii nu dispun de o teorie utilă a formării gusturilor şi nici vreo altă disciplină a ştiinţelor sociale nu a reuşit să facă acest lucrú. Or, explicarea alegerilor şi, în final, a variaţiei cererii numai pe seama influenţelor exercitate de modificările preţurilor şi veniturilor nu poate fi realizată decât pentru un redus număr de cazuri. În rest, este necesar să se apeleze la explicaţii psihologice, la presupuneri

Scanned with OKEN Scanner

privind modificarea gusturilor şi preferinţelor cu care se iese în afara domeniului ştiinţei economice.

Mai sunt numeroase comportamente care nici măcar nu pot fi abordate prin prisma influenţelor exercitate de modificarea preţurilor sau venitului. De exemplu, cum poate fi explicată evoluţia modurilor de consum, atât de rapidă în secolul nostru? Desigur, creşterea veniturilor, a nivelului de trai pe măsura sporirii forţei productive a societăţii poate fi o explicaţie a amplificării volumului consumului, dar nu şi a structurii lui, a apariţiei a numeroase noi bunuri şi servicii destinate satisfacerii aşa-numitelor "nevoi noi": nevoia de radio, apoi de televizor, de casete audio, de videocasetofoane, de compact disc etc.

Abordarea tradiţională a comportamentului consumatorului se dovedeşte şi mai neputincioasă în cazul alegerilor nonmarfare, acolo unde individul nu mai poate cuantifica şi compara prin intermediul preţurilor, în expresie monetară. De exemplu, ce elemente determină o familie să decidă numărul copiilor pe care-i va aduce pe lume? Sau ce influenţe generează comportamentele atât de diferite de la o ţară la alta în privinţa căsătoriei şi divorţului? Cum poate fi explicată tendinţa de diminuare a natalităţii în ţările cu un nivel de dezvoltare şi civilizaţie ridicat? Sau care sunt motivaţiile unor serii întregi de discriminări pe diverse criterii ce mai pot fi întâlnite în unele state? Dar opţiunea individului între o activitate licită şi una ilicită care, descoperită, este cel mai adesea aspru pedepsită? Exemplele ar putea continua.

Tuturor acestor neajunsuri le vine în întâmpinare aşa-numita "noua teorie a consumatorului" care începe să se contureze odată cu lucrările lui Gary S. Becker, T.W. Schultz, G.J. Stigler, K.J. Lancaster şi alţii, apărute mai ales în anii '60 şi după. Ea nu-şi propune să respingă teoria tradiţională, ci doar să-i lărgească aria de cuprindere, să-i îmbogăţească instrumentele de analiză şi să-i întărească rigurozitatea ştiinţifică.

### *1.2.2. Elemente ale noii teorii a consumatorului*

Pentru a nu fi pusă sub semnul întrebării ipoteza stabilităţii gusturilor şi preferinţelor, fundamentală pentru teoria tradiţională a consumatorului, noua abordare face ***distincţie între bunuri şi nevoi.*** Teoria tradiţională, confundând bunurile şi serviciile cu nevoile pe care acestea le satisfac, construia funcţia de utilitate sub forma U=f(X,Y,Z,...ş.a.m.d.) sau U=u(X,Y,Z,....), ceea ce însemna că individul consumator urmăreşte să-şi satisfacă o nevoie de X, o nevoie de Y etc. sau, în termeni concreţi, o

nevoie de alimente, o nevoie de ziare sau reviste, o nevoie de automobil etc.

În noua abordare, se pleacă de la ipoteza că individul nu are nevoie de alimente, ci simte nevoia de a se hrăni; nu are nevoie de ziare sau reviste, ci de a se informa; nu are nevoie de automobil, ci de a se deplasa. În felul acesta, nevoile, preferințele nu se mai modifică, ci numai modul de a le satisface; nevoia de a ne hrăni ne-o putem satisface consumând pâine neagră sau pâine albă, cartofi sau paste făinoase, carne de porc, de vită sau de pasăre, de calitatea a II-a sau de calitatea I, margarină sau unt etc. Nevoia de a ne informa ne-o putem satisface cumpărând și citind ziare sau urmărind emisiunile informative la radio sau televizor; la un televizor obișnuit, care recepționează numai unul sau două posturi naționale publice sau un televizor prin cablu sau satelit, cu zeci de canale, care recepționează zeci de posturi publice și private, naționale și străine. Azi, nevoia de a ne informa ne-o putem satisface și prin INTERNET, folosind calculatoare performante. Nevoia de a ne delecta în timpul liber ascultând melodiile preferate ne-o putem satisface folosind pickup-ul, casetofonul sau C.D.-urile, iar dacă dorim și imagine, casetele video.

Nevoia de deplasare ne-o putem satisface folosind căruța cu cai, bicicleta, motocicleta, autoturismul de diferite mărci, trenul, avionul, vaporul etc.

Ca urmare, ipoteza stabilității preferințelor devine compatibilă cu modificările survenite în modul de consum, care evoluează, la rându-i, în funcție de progresele obținute pe plan tehnico-științific, în sistemul producției și în nivelul de trai. Aceeași nevoie, stabilă, poate fi satisfăcută prin bunuri diferite, consumate singure sau în diverse combinații cu alte bunuri și servicii.

De aceea, funcția de utilitate nu va mai avea ca argumente bunurile, ci nevoile sau satisfacțiile căutate. Ea se va putea scrie:

U = u(alimentație, informare, delectare, deplasare, reputație etc.).

Notând toate aceste satisfacții urmărite de consumator cu $S_i$, funcția de utilitate devine U = u ($S_i$), (i = 1,2,...,n). Bunurile apar abia în funcția de producție a fiecăreia dintre satisfacțiile $S_i$: pentru fiecare dintre aceste satisfacții există o funcție de producție de forma:

S = S (X,Y,Z, ...., ș.a.m.d), unde X,Y,Z,... reprezintă bunurile și serviciile combinate și consumate pentru a produce satisfacția urmărită, astfel încât ele nu mai apar ca obiecte ale dorinței, ci ca factori de producție aflați într-o permanentă evoluție, în funcție de modul cum evoluează tehnicile și, implicit, costurile.

Scanned with OKEN Scanner

Iată cum, prin acest demers ştiinţific, nevoile sau preferinţele din funcţia de utilitate pot rămâne stabile, cu toate că modul de satisfacere a lor, adică modul de consum, se schimbă, evoluează odată cu progresul general al societăţii.

O altă completare adusă teoriei tradiţionale o reprezintă ***integrarea costului timpului***. Ca oricare alt bun şi serviciu, timpul este o resursă rară, utilizarea sa având un ***cost de oportunitate***: ansamblul satisfacţiilor pe care le-am putea obţine dând timpului consumat o altă utilizare. Timpul devine şi el, alături de celelalte bunuri şi servicii, factor de producţie a satisfacţiei, astfel încât putem scrie funcţia de producere a satisfacţiei într-o formă mai completă: S = S (X, Y, Z, ..., timp).

Pornind de aici, promotorii "noii teorii a consumatorului" consideră că au extins câmpul de aplicare a teoriei economice la procese mai greu de explicat, cum ar fi tendinţa de scădere a natalităţii odată cu ridicarea nivelului de trai, fapt constatat începând cu anii '50 ai secolului nostru în ţările occidentale. În absenţa acestui demers metodologic, s-ar fi putut explica tendinţa mai sus enunţată punând-o pe seama modificării unor comportamente umane fundamentale: de exemplu, că dragostea sau preferinţa pentru copii a scăzut, amplificându-se la omul modern individualismul, "materialismul". Or, odată cu integrarea în analiză a costului timpului, scăderea natalităţii în ţările dezvoltate poate fi explicată fără a pune sub semnul întrebării stabilitatea sentimentelor de dragoste faţă de copii. Cum? Plecând de la costul de oportunitate al timpului consacrat vieţii de familie şi în primul rând creşterii copiilor. După anii '50, creşterea rapidă a salariilor reale a determinat o sporire considerabilă a costului timpului, astfel încât fiecare oră consacrată activităţilor din gospodărie, pentru creşterea, îngrijirea şi educarea copiilor, are un cost de oportunitate mult mai ridicat faţă de cel din trecut.

În fine, un ultim nou element adus de "noua teorie a consumatorului" pe care-l mai evidenţiem este ***integrarea în analiză a capitalului uman***. Capitalul uman este definit, cel mai adesea, ca ansamblul experienţelor, cunoştinţelor, deprinderilor dobândite de individ de la naşterea sa şi care-l fac să obţină satisfacţii de grade diferite prin consumul unei cantităţi determinate de bunuri şi servicii. Pot fi date numeroase exemple pentru a înţelege mai bine această contribuţie a "noii teorii". Iată, de pildă, satisfacţia resimţită de doi indivizi care joacă tenis în timpul lor liber. Unul dintre ei, dispunând de condiţii de viaţă mai bune şi de o îngrijire mai atentă din partea părinţilor, a luat, începând de la o vârstă fragedă, lecţii de tenis, dezvoltându-şi aptitudinile. Celălalt nu a mai intrat până acum pe

Scanned with OKEN Scanner

teren, nu a mai ţinut o rachetă în mână, deşi tenisul este sportul său preferat urmărit la televizor. Desigur că primului jocul îi oferă o satisfacţie deosebită, îl relaxează, în timp ce pentru al doilea jocul poate deveni uşor o sursă de insatisfacţie. Gradul diferit de satisfacţie este dat, deci, nu de vreo preferinţă mai mare sau mai mică înnăscută, ci de nivelul deprinderilor, abilităţilor dobândite în cadrul unui proces de pregătire, adică de ***capitalul uman***. Deci, aceeaşi nevoie, de destindere, de creaţie, de emoţie poate fi satisfăcută în mod diferit de la individ la individ în funcţie de capacitatea fiecăruia, dobândită printr-un efort, şi el diferit, de la un individ la altul.

**Concluzie**

Prin această nouă manieră de abordare a comportamentului consumatorului în multitudinea ipostazelor în care se poate prezenta, s-a căutat doar o nouă poziţie metodologică. Nu s-a urmărit susţinerea ideii că personalitatea fiecărui individ, gusturile sau dragostea ar fi fără importanţă pentru comportamentele umane. Explicarea însă a variaţiei comportamentului prin presupunerea că aceasta ar fi consecinţa modificării preferinţelor, gusturilor sau dragostei nu este infirmabilă şi deci, nici ştiinţifică. De aceea, se consideră că soluţionarea problemei în condiţiile stabilităţii preferinţelor permite emiterea unor ipoteze infirmabile şi deci ştiinţifice, care asigură posibilitatea predictibilităţii eficace a comportamentelor.

# 2. TEORIA CERERII

Studierea comportamentului consumatorului prin intermediul abordării ordinale a utilităţii cu ajutorul curbelor de indiferenţă ne permite ca, în cadrul acestui capitol, să deducem cele două "legi de mişcare a cererii: cererea pentru un bun "normal" ***este funcţie descrescătoare de preţul său*** şi ***o funcţie crescătoare de venit***. Pentru a măsura intensitatea relaţiei care se stabileşte între cerere, pe de o parte, şi preţuri sau venituri, pe de altă parte, vom utiliza conceptul de ***elasticitate***: elasticitatea - preţ, directă şi încrucişată, şi elasticitatea - venit. În funcţie de valorile pe care le iau aceste elasticităţi vom putea clasifica bunurile în mai multe categorii.

## 2.1. Cererea și prețurile

Relația dintre cantitatea cerută de un consumator dintr-un anumit bun și nivelul prețului său este exprimată de ***funcția cererii în raport de preț***.

### 2.1.1. Funcția de cerere

#### 2.1.1.1. Construcția curbei cererii individuale

***Curba cererii individuale*** pentru un anumit bun arată cum evoluează cererea unui individ pentru acel bun atunci când prețul acestuia variază. Pentru a o construi, putem folosi exemplul luat pentru analiza echilibrului consumatorului, reprezentat grafic în fig. 8. Dacă vom înlocui în această figură, pe ordonată, cantitățile din bunul Y cu diferitele niveluri de preț, $P_X$, ale bunului X, iar pe abscisă vom lăsa cantitățile din bunul X, vom obține în fig. 1 o curbă care descrie modul cum se modifică cererea unui individ pentru bunul X atunci când variază prețul acestui bun, adică reprezentarea grafică a funcției $X = f(P_X)$. Astfel, pentru $P_X$ = 10 u.m., cererea individului pentru bunul X corespunzătoare punctului de echilibru $E_1$, este de 2 unități, ceea ce reprezintă coordonatele punctului A(2,10). Când $P_X$ scade la 4 u.m., cererea individului pentru bunul X, corespunzătoare punctului de echilibru $E_2$, se mărește la 5 unități. Astfel avem coordonatele punctului B(4,5). Iar când $P_X$ scade la 2, cererea individului pentru bunul X, corespunzătoare punctului de echilibru $E_3$, se ridică la 10, ceea ce se înseamnă că punctul C are coordonatele 10 și 2. Punctele A, B și C ne orientează doar în trasarea curbei cererii. Cu numai trei puncte, această curbă nu poate fi decât aproximativă. Ne-ar fi trebuit un număr foarte mare de puncte de echilibru pentru a obține o imagine relativ fiabilă a evoluției cererii la variația prețului.

Scanned with OKEN Scanner

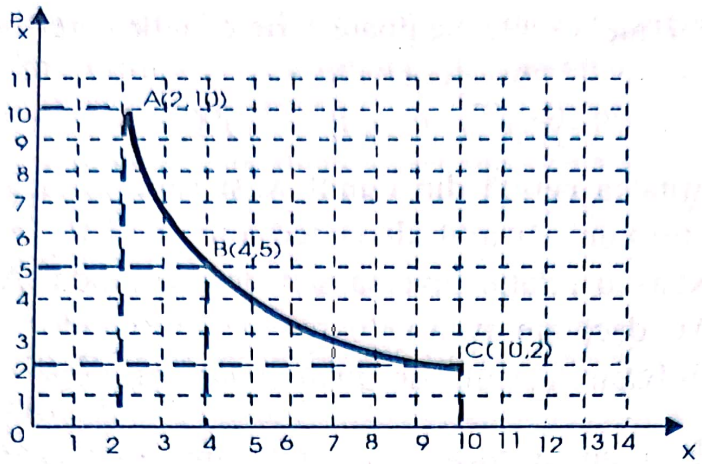



Fig. 1. Construirea curbei cererii individuale

Curba cererii descrie ***prima lege a cererii***: ***cererea unui bun este funcție descrescătoare de prețul său***. Desigur că acest rezultat nu este valabil decât în condițiile "caeteris paribus", adică dacă toate celelalte elemente - și în special prețul altor bunuri, venitul consumatorului, climatul economic și social-politic - nu variază.

*2.1.1.2. Ecuația unei funcții de cerere liniare și interpretarea ei*

Pentru simplificarea calculelor, să presupunem că o reprezentare corectă a ansamblului curbei cererii ar fi obținută doar prin unirea punctelor A(2,10) și C(10,2). Aceasta ar însemna că dependența cantității cerute față de preț este liniară, curba cererii prezentându-se sub forma unei drepte, ca în fig. 2.

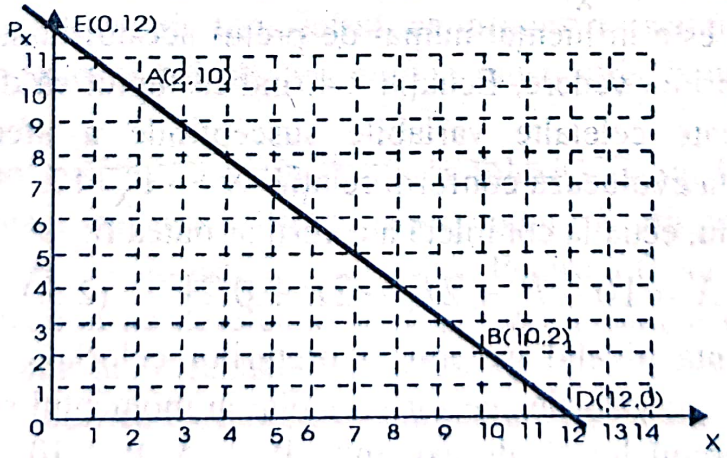



Fig..2. Reprezentarea simplificată a curbei cererii sub forma unei drepte (functie liniară)

După cum s-a arătat și mai sus, la constrângerea bugetară, ecuația unei drepte este de forma y = ax + b, unde "a" măsoară panta dreptei, iar "b" este o constantă (nivelul minim sau maxim - depinde de semnul lui "a" - al lui Y, independent de nivelul lui X). Prin analogie cu această expresie

generală a ecuației unei drepte, se poate scrie ecuația cererii pentru un bun X sub forma:

$$X = a \cdot P_x + b \qquad (2.1.)$$

unde X este cantitatea cerută din bunul X și care variază în funcție de prețul $P_X$ al acestui bun, iar a<0, deoarece între X și $P_X$, conform primei legi a cererii, există o relație inversă sau descrescândă. Am putea scrie ecuația dreptei AC dacă am avea valoarea necunoscutelor a și b. Pentru a le determina, rezolvăm sistemul de două ecuații cu două necunoscute de mai jos:

$$2 = 10a + b \qquad (2.2.)$$

deoarece punctul A(X=2; $P_X$=10) este situat pe dreapta cererii, iar coordonatele lui trebuie să verifice ecuația 2.1.

$$10 = 2a + b \qquad (2.3.)$$

deoarece și punctul C de coordonate X=10 iar $P_X$=2 este situat pe dreapta cererii, iar coordonatele lui trebuie să verifice ecuatia 2.1.

Rezolvând sistemul format din ecuațiile 2.2. și 2.3., obținem: a=-1, iar b=12.

Rezultă că ecuația funcției de cerere exprimată grafic prin dreapta din fig. 2. este:

$$X = -P_x + 12 \qquad (2.4.)$$

Cum interpretăm această ecuație? Faptul că nu există decât o singură variabilă explicativă, $P_X$, nu înseamnă că volumul cererii de consum pentru bunul X este influențat numai de prețul acestui bun, așa cum s-ar putea crede la prima vedere. Ecuația 2.4. indică faptul că dacă se mențin neschimbate toate celelalte variabile susceptibile a afecta consumul bunului X, acesta evoluează conform relației $X = - P_X + 12$.

De exemplu, ecuația completă a cererii ar putea fi:

$$X = 10 - P_x + 2P_y - 2P + 0{,}2V \qquad (2.5.)$$

unde P reprezintă nivelul general al prețurilor celorlalte bunuri, iar V venitul. Cunoscând valorile acestor variabile în momentul studierii cererii în funcție de prețul lui X, de exemplu, $P_y$ = 5, P = 10, iar V = 60 și înlocuindu-le în ecuația 2.5., obținem:

$$X = 10 - P_x + 2{,}5 - 2 \cdot 5 - 2 \cdot 10 + 0{,}2 \cdot 60$$

adică $X = -P_X + 12$; deci numărul 12 cuprinde singur efectul tuturor celorlalți factori de influență pe care i-am presupus constanți.

În această formă, ecuația funcției de cerere indică faptul că cererea maximă pentru bunul X, de 12 unități, este atunci când prețul acestuia

Scanned with OKEN Scanner

devine 0. Se observă, din fig. 2, că, dincolo de punctul D(12,0), nevoia este saturată, iar utilitatea marginală devine negativă. La cealaltă extremitate a "curbei" cererii, în punctul E(0,12), prețul maxim pe care cumpărătorul consumator este dispus să-l plătească pentru bunul X este inferior lui 12 deoarece dacă $P_X = 12$, cererea pentru bunul X ar deveni zero.

### *2.1.2. Efectul de substituție (efectul de preț pur) și efectul de venit: definirea și delimitarea lor*

Deci, cererea pentru un anumit bun este o funcție descrescândă de preț, toate celelalte condiții rămânând neschimbate (clauza caeteris paribus). Am văzut însă deja, în paragraful 1.1.5.3., că variația lui $P_X$ nu lasă în realitate toate celelalte condiții neschimbate. Rezultatul variației lui $P_X$ poate fi descompus în două efecte:

***A. Efectul de substituție (numit și efectul preț) care măsoară variația din cererea pentru un bun provocată de schimbarea prețului său relativ, în condițiile menținerii constante a venitului real, adică a nivelului de utilitate oferit de noile combinații de bunuri.***

Acest efect va fi mereu negativ, deoarece variația prețului relativ al unui bun în raport cu alte bunuri substituibile va antrena întotdeauna o variație în sens invers a consumului său. Astfel, o creștere a lui $P_X$ în raport cu $P_Y$ va incita întotdeauna pe consumatorul rațional să diminueze consumul lui X, pentru a-l substitui cu Y, care, deși nu și-a modificat prețul propriu, a devenit mai ieftin ca urmare a scumpirii lui X. Dimpotrivă, o reducere a lui $P_X$ va antrena substituirea bunului Y de către bunul X.

Construind curba cererii în maniera folosită la fig.1, am presupus implicit că întreaga variație a cererii pentru bunul X era provocată numai de efectul preț, ceea ce nu este tocmai exact. Pentru a fi construit o curbă a cererii determinate strict de efectul preț, pe care o putem numi ***curbă de cerere compensată***, ar fi trebuit să eliminăm partea variațiilor de consum determinate de modificarea puterii de cumpărare sau a venitului real, deci efectul venit.

***Curba cererii compensate exprimă relația de dependență între prețul unui bun și cantitatea cerută din el, în condițiile menținerii constante a prețurilor celorlalte bunuri și a utilității sau venitului real.***

***B. Efectul venit, măsoară variația cererii pentru un anumit bun, provocată de modificarea venitului real sau utilității, ca urmare a***

Scanned with OKEN Scanner

*variației prețului unui bun, în condițiile menținerii neschimbate a prețurilor celorlalte bunuri și a venitului nominal.*

De această dată, menținem neschimbat venitul nominal. Când bunul X se ieftinește, adică $P_X$ se diminuează, puterea de cumpărare sau "venitul real" al individului crește. Cu același venit nominal, consumatorul va putea mări cantitatea cumpărată din bunul X, nu prin substituirea lui Y - când și-ar fi menținut neschimbat nivelul utilității, rămânând pe aceeași curbă de indiferență - ci, pentru că, bunul X devenind mai ieftin, cu același venit nominal poate cumpăra mai multe unități din acest bun. În felul acesta individul își mărește nivelul satisfacției obținute cu același venit nominal, deplasându-se pe o curbă de indiferență situată la dreapta, mai ridicată. Și invers, dacă $P_X$ se majorează, cu același venit nominal individul își va putea procura o cantitate mai mică din bunul X, adică puterea de cumpărare sau venitul său real se diminuează, determinând plasarea consumatorului pe o curbă de indiferență situată mai la stânga, cu un nivel de utilitate mai scăzut.

Deci, ca urmare a efectului venit, cererea pentru bunul X crește atunci când prețul său se diminuează provocând sporirea venitului real sau a puterii de cumpărare a venitului nominal rămas neschimbat; cererea pentru bunul X scade atunci când prețul acestuia crește, provocând diminuarea venitului real sau puterii de cumpărare a venitului nominal rămas neschimbat. Regăsim astfel conținutul primei legi a cererii, care exprimă interdependența dintre variația cererii pentru un anumit bun și variația prețului bunului respectiv.

***C. Delimitarea efectului de substituție și a efectului de venit***

Cele două efecte ale modificării prețului bunului X în condițiile menținerii neschimbate a prețurilor celorlalte bunuri și a venitului nominal se produc concomitent. Cum putem delimita variația din cererea pentru bunul X datorată efectului de substituție și cea datorată efectului de venit? Să revenim la exemplul din paragraful 1.1.5.2 cu reprezentarea grafică din fig. 8 și să plecăm de această dată de la punctul de echilibru al consumatorului $E_2$, care reprezintă combinația optimală de 5 unități din bunul X și 6 unități din bunul Y, în condițiile unui venit monetar de 50 u.m., a prețurilor $P_X$ = 4 u.m. iar $P_y$ = 5 u.m. și a unei funcții de utilitate definite de ecuația U = U(X, Y) = X(Y-2). Dacă prețul bunului X se diminuează de la $P_X$ = 4 u.m. la $P_X$ = 2.u.m., toate celelalte (adică prețul $P_y$, venitul nominal V și funcția de utilitate) rămânând neschimbate, noul

punct de echilibru al consumatorului* (noua combinație optimală) devine punctul $E_3$, de coordonate 10 și 6 (adică acea combinație sau "coș de consum" formată din 10 unități din bunul X și 6 unități din bunul Y). Deci, față de situația anterioară, cererea individului pentru bunul X a crescut cu 5 unități. Întrebarea este: cât din această variație este datorată efectului de substituție ($E_S$) și cât efectului de venit ($E_V$). Răspunsul îl putem afla folosindu-ne de reprezentarea grafică din fig. 3.

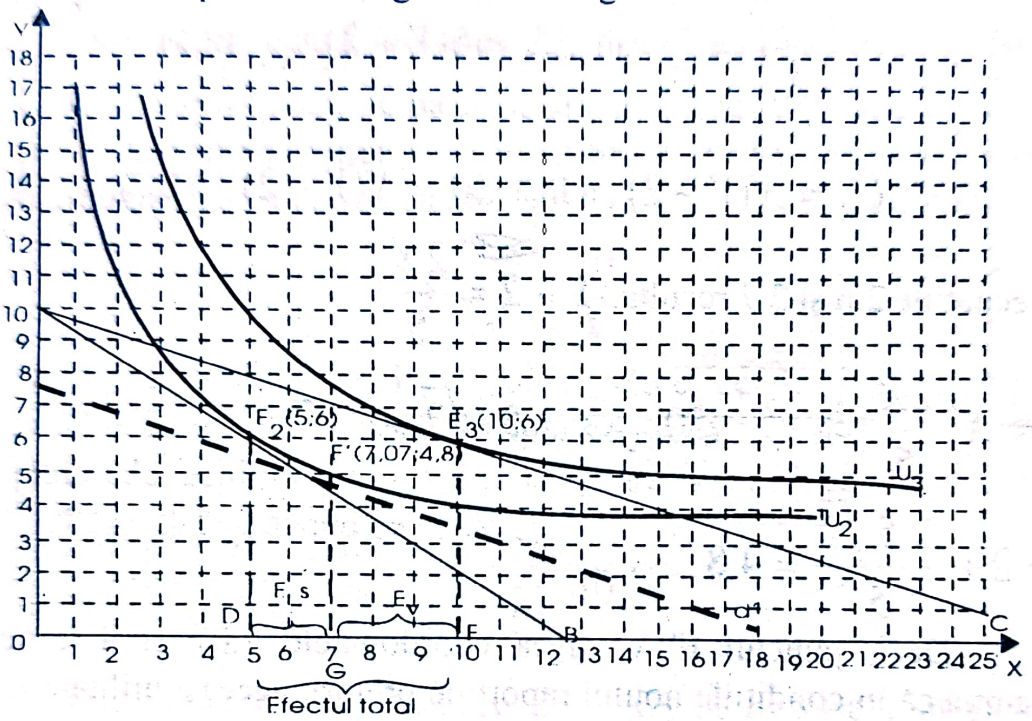



Fig.3 .Delimitarea grafică a efectului de substitutie (Es) si a efectului de venit (Ev)

Pentru determinarea efectului de substituție, pornind de la definiția acestuia, trebuie să ne menținem în continuare pe curba de indiferență $U_2$ (deoarece nivelul utilității sau "venitului real" nu se modifică), substituind bunul Y cu bunul X până în punctul în care RMS devine egală cu noul

---

* Se determină foarte simplu:

condiția de echilibru: $\frac{U_m X}{U_{mm} Y} = \frac{P_x}{P_y}$; $U_m X = \frac{\partial U}{\partial X} = Y - 2$; $U_m Y = \frac{\partial U}{\partial Y} = X$;

$\frac{Y-2}{X} = \frac{2}{5}$; Ecuația constrângerii bugetare este: $V = P_X X + P_y Y$, adică $50 = 2X + 5Y$

Avem sistemul: $\begin{cases} 2X - 5Y + 10 = 0 \\ 2X + 5Y - 50 = 0 \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} X = 10 \\ Y = 6 \end{cases}$

raport de preţuri $\frac{P_x}{P_y} = \frac{2}{5}$. Coordonatele acestui punct (E') le determinăm dintr-un sistem format din alte două ecuaţii: $_{RMS} = \frac{2}{5}$, adică $\frac{U_m X}{U_m Y} = \frac{2}{5}$, ceea ce înseamnă:

$$\frac{Y-2}{X} = \frac{2}{5} \text{ sau } 2X = 5(Y-2) \qquad (2.6)$$

şi:

$$U_2 = X(Y-2), \text{ adică } 20 = X(Y-2) \qquad (2.7)$$

Din ecuaţiile 2.6 şi 2.7 rezultă: $Y - 2 = \frac{2X}{5}$

$20 = X \cdot \frac{2X}{5} \Rightarrow x^2 = 50 \Rightarrow x = 5 \cdot \sqrt{2} = 7{,}07$, iar

$Y = 2 + \frac{2 \cdot 5\sqrt{2}}{5} = 4{,}8$.

Deci, punctul E' va avea coordonatele 7,07 si 4,8, ceea ce înseamnă că în condiţiile noului raport de preţuri, aceeaşi utilitate $U_2$ ar fi obţinută prin consumarea a 7,07 unităţi din bunul X şi 4,8 unităţi din bunul Y, dar cu cheltuială de numai 7,07·2+4,8·5=38,14 u.m.. Deci, efectul pur de substituţie, definit ca variaţie a cererii pentru produsul X determinată numai de variaţia preţului acestui bun în condiţiile menţinerii neschimbate a utilităţii (sau, "venitului real" sau puterii de cumpărare) şi preţurilor celorlalte bunuri (în speţă, a bunului Y) este diferenţa dintre cantitatea cerută din X în punctul E' şi cea cerută din X în punctul $E_2$:

$$E_s = 7{,}07 - 5 = 2{,}07$$

Ca urmare însă a faptului că venitul nominal al consumatorului rămâne neschimbat, de 50 u.m., faţă de 38,14 u.m. cât îi sunt necesare în punctul E', individul îşi poate permite să consume mai mult şi din bunul X şi din bunul Y, aşa cum indică punctul de echilibru $E_3$ de coordonate (10;6). Variaţia cantităţii cerute din bunul X ca urmare a creşterii nivelului utilităţii sau "venitului real" datorate reducerii preţului bunului X, în condiţiile menţinerii neschimbate a venitului monetar şi preţului bunului Y este egală cu 10-7,07 = 2,93 şi reprezintă tocmai efectul de venit.

Scanned with OKEN Scanner

Deci, efectul total al modificării preţului $P_X$ asupra cererii acestui bun, de 5 unităţi, se descompune în:

- efect pur de substituţie, de 2,07 unităţi
- efect de venit, de 2,93 unităţi.

Pentru determinarea grafică a efectului de substituţie şi a celui de venit, se procedează astfel (vezi fig.3.):

1. Se pleacă de la datele iniţiale: $P_X$=4 u.m.; $P_Y$=5.u.m.; V=50 u.m.; U=U(X,Y)=X·(Y-2), pe baza cărora se trasează dreapta bugetară AB şi se determină punctul de echilibru $E_2(5;6)$, situat pe curba de indiferenţă $U_2$, a cărei ecuaţie este:

$$Y = 2 + \frac{20}{X};$$

2. Dacă $P_X$ se reduce la $P_X$=2 u.m., toate celelalte date rămânând neschimbate, trasăm noua dreaptă bugetară AC şi determinăm noul punct de echilibru $E_3(10;6)$ prin care vom duce noua curbă de indiferenţă $U_3$, având ca ecuaţie:

$$Y = 2 + \frac{40}{X}.$$

3. Proiecţiile punctelor de echilibru $E_2$ şi $E_3$ pe abscisă sunt D(5;0) şi, respectiv, F(10;0). Segmentul DF, având o mărime egală cu 5 unităţi din bunul X, reprezintă efectul total al reducerii lui $P_X$.
4. Pentru determinarea efectului de substituţie, conform definiţiei sale, trebuie să ne menţinem pe curba de indiferenţă $U_2$, dar să ajungem în acel punct al ei în care RMS sau panta este egală cu noul raport de preţuri $\frac{P_x}{P_y} = \frac{2}{5}$, condiţia de optimalitate a alegerii consumatorului.

Dacă s-au trasat corect curbele $U_2$ şi $U_3$, ca şi dreapta AC, punctul pe care-l căutăm, E', îl descoperim ducând la curba $U_2$ o tangentă paralelă cu dreapta AC. Punctul de tangenţă al dreptei d', paralelă cu $\overline{AB}$, la curba $U_2$ este exact punctul E', a cărui proiecţie pe abscisă este punctul G, de coordonate (7,07 şi 0)**. Segmentul $\overline{DG}$ reprezintă efectul pur de substituţie, deoarece între punctele $E_2$ şi E'

** 7,07 se determină citind pe scara abscisei.

nivelul utilității sau venitului real rămâne neschimbat, pentru că suntem pe aceeași curbă de indiferență, $U_2$, modificându-se doar panta sau RMS ca urmare a modificării raportului dintre prețurile celor două bunuri; $\overline{GF}$, diferența până la efectul total, nu este altceva decât efectul de venit, care măsoară rezultatul ridicării puterii de cumpărare provocate de scăderea lui $P_X$. Între punctele E' și $E_3$ numai nivelul venitului real se schimbă (consumatorul plasându-se pe o curbă de indiferență mai ridicată), dar raportul prețurilor este menținut constant, panta fiind aceeași în E' și $E_3$.

### 2.1.3 Paradoxul lui Giffen

Din exemplul de mai sus se observă că efectul de substituție și efectul de venit se completează unul pe altul, fiind de același semn. Astfel, creșterea cantității cerute din bunul X ca urmare a reducerii prețului acestuia este datorată, pe de o parte, substituirii bunului Y de către bunul X devenit relativ mai ieftin, iar pe de altă parte, creșterii puterii de cumpărare a venitului nominal rămas nemodificat, exprimată în unități din bunul X ieftinit. La fel se întâmplă și în cazul creșterii prețului unui bun; aceasta provoacă, pe de o parte, substituirea bunului scumpit de către alt bun devenit relativ mai ieftin, iar, pe de altă parte, creșterea prețului, reducând puterea de cumpărare a individului (când toate celelalte condiții rămân neschimbate), determină o reducere și într-o mai mare măsură a cererii pentru bunul devenit relativ mai scump. Chiar dacă ponderea fiecăruia dintre aceste efecte nu poate fi prea ușor determinată, rezultatul global al creșterii prețului unuia dintre cele două bunuri din "coșul" de consum este mai mult decât evident: consumul sau cererea pentru bunul respectiv se va diminua. În cazul scăderii acestui preț, consumul sau cererea pentru bunul respectiv va crește. Acesta este cazul general.

În cazul unor populații cu venit scăzut există însă anumite bunuri și în special cele de strictă necesitate, dar considerate de către consumator "inferioare", cum ar fi cartofii, carnea cu os și grăsime, pâinea neagră etc., la care creșterea prețului nu mai determină reducerea cererii sau consumului lor, ci, dimpotrivă, sporirea acestuia. De ce? Puterea de cumpărare a consumatorilor săraci fiind limitată, creșterea prețului la produsele de strictă necesitate îi obligă să renunțe la consumul altor bunuri, de mai bună calitate dar mai scumpe, și să le înlocuiască cu cele "inferioare", dar oricum relativ mai ieftine, chiar dacă prețul lor a crescut. În acest caz, efectul venit este negativ: consumul sau cererea de bunuri

Scanned with OKEN Scanner

cărora li se majorează preţul sporeşte în loc să se diminueze. Când nivelul de trai se îmbunătăţeşte prin creşterea veniturilor, consumatorul îşi va diminua cererea pentru aceste bunuri "inferioare" în favoarea bunurilor "normale". Dimpotrivă, cererea pentru ele creşte la o majorare a preţului lor atunci când nivelul de trai se înrăutăţeşte, când veniturile se reduc.

Acest comportament aparent paradoxal este denumit ***Paradoxul lui Giffen***, după numele economistului englez care a constatat o astfel de situaţie în Irlanda secolului al XIX-lea, unde, ca urmare a creşterii generale a preţurilor produselor agricole din cauza unei recolte proaste, ţăranii, săraciţi, şi-au orientat resursele lor limitate spre procurarea cartofilor pentru a-şi asigura hrana, mărind astfel cererea pentru ei, deşi şi preţul acestora se ridicase.

Prezentarea "paradoxului lui Giffen" are importanţă pentru a ne face să înţelegem de ce este necesară distincţia între efectul - preţ şi efectul venit. Prima lege a cererii, adică cererea este o funcţie descrescătoare de preţ, este valabilă dacă luăm în considerare doar efectul de substituire, deci efectul pur al schimbării preţurilor relative. Efectul venit provocat de modificarea preţului poate determina o evoluţie inversă a cererii faţă de cea prezisă de prima lege a ei.

### *2.1.4. De la cererea individuală la cererea pieţei*

Până aici ne-am ocupat de cererea consumatorului individual. Concluziile desprinse le putem extinde însă la întreaga cerere a pieţei pentru un anumit produs, dacă vom presupune că toţi purtătorii acestei cereri sunt confruntaţi cu acelaşi preţ, fără ca cererea unora să fie influenţată de cererea altora. În aceste condiţii, cererea totală exprimată pentru fiecare nivel de preţ este suma cererilor individuale corespunzătoare. Grafic, reprezentarea cererii totale a pieţei unui anumit bun se determină prin aşa-numita "însumare pe orizontală". Dacă presupunem că cererea totala de pe o piaţă este formată din două cereri individuale, conform tabelului de mai jos, atunci se observă că, pentru fiecare nivel de preţ, cererea pieţei va fi suma cererilor individuale corespunzătoare.

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul nr.2.1. - Formarea cererii totale a pieței

| Prețul (u.m./buc.) | Cererea individuală $C_1$ | Cererea individuală $C_2$ | Cererea totală a pieței |
|---|---|---|---|
| 200 | 20 | 10 | 30 |
| 150 | 30 | 20 | 50 |
| 110 | 60 | 40 | 100 |
| 80 | 100 | 70 | 170 |
| 60 | 150 | 120 | 270 |
| 50 | 220 | 180 | 400 |

Pentru a prezenta grafic, după ce trasăm curbele cererilor individuale, vom determina punctele curbei cererii totale a pieței însumând "pe orizontală" cantitățile individuale corespunzătoare fiecărui nivel de preț și apoi le vom uni.

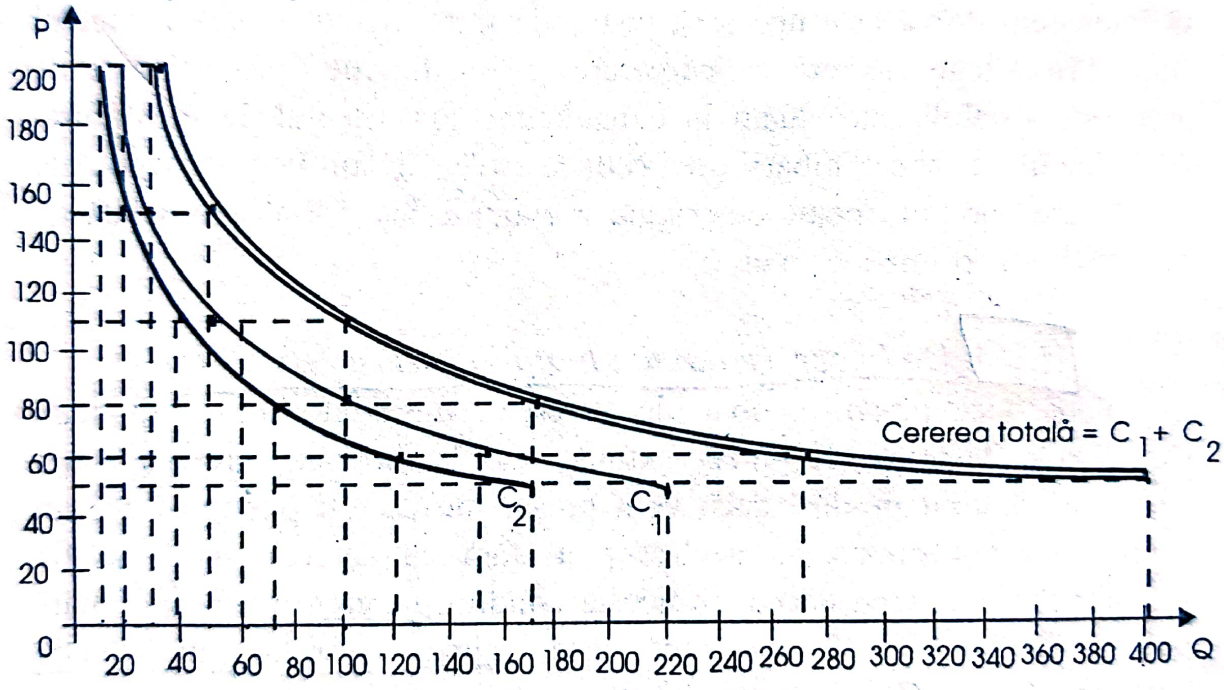



Fig. 4 ."Insumarea pe orizontală a curbelor cererilor individuale pentru trasarea curbei cererii totale a pietei pentru un anumit bun

Aceeași manieră va fi folosită și pentru "n" cereri individuale de pe piața unui bun oarecare.

În continuare, toate raționamentele vor fi efectuate în termeni de ***cerere totală pentru un bun***.

## 2.1.5. *Elasticitatea cererii față de preț*

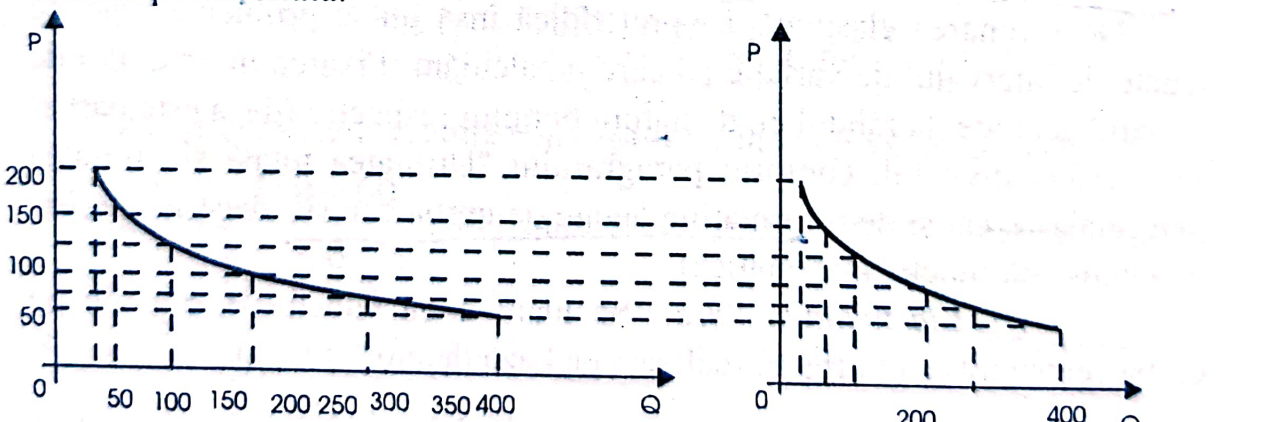
În general, conceptul de elasticitate a unei mărimi exprimă gradul de sensibilitate a mărimii respective la variațiile survenite în factorii care o influențează.

Cererea pieței pentru un bun oarecare suferă influența a numeroși factori, dar mai ușor cuantificabilă este cea manifestată de propriul preț, de prețurile altor bunuri și de venitul consumatorilor purtători ai cererii. Alți factori ar putea fi variația numărului populației unei anumite regiuni, informațiile privind modificarea calității bunurilor respective, apariția unor substituenți, anticipările legate de evoluția inflației etc.

Având în vedere posibilitățile de determinare, vom studia în continuare elasticitatea cererii pentru un bun în funcție de propriul său preț, denumită pe scurt și ***elasticitatea - preț***, elasticitatea cererii pentru un bun în funcție de prețul altui bun, denumită pe scurt ***elasticitate preț încrucișată*** și elasticitatea cererii în funcție de venitul consumatorilor, denumită pe scurt ***elasticitate-venit***.

### *2.1.5.1 Elasticitatea cererii unui bun față de propriul lui preț*

Să mai precizăm că înclinația curbei cererii unui anumit bun în funcție de prețul său depinde și de modul de alegere a scării pe cele două axe de coordonate. Astfel, de exemplu, cele două curbe din fig. 5 de mai jos reprezintă una și aceeași curbă a cererii, trasată conform corelațiilor exprimate în tab. 2.1. între preț și cererea totală a pieței, numai că în partea a) segmentele de pe ordonată sunt egale cu cele de pe abscisă, în timp ce în partea b) segmentele de pe abscisă sunt de trei ori mai mici fiecare decât cele de pe ordonată.




a) reprezentarea curbei cererii față de propriul preț cu segmente de dimensiuni egale pentru preț și cantitate cerută

b) segmentele folosite pentru cantitate sunt de trei ori mai mici decât în partea a)

Fig. 5. Influența modului de alegere a scării graficului asupra înclinației curbei cererii-preț

Deci, firesc, deoarece distanțele de pe abscisa graficului din dreapta sunt de trei ori mai mici decât cele de pe graficul din stânga, panta curbei b) este de trei ori mai mare decât panta curbei a).

Scanned with OKEN Scanner

Şi-atunci, pentru a putea măsura reacţia cererii pentru un bun la variaţiile propriului preţ, în vederea comparării cu situaţia altor bunuri, indiferent de scara folosită pentru reprezentarea grafică, este necesar să operăm cu exprimări procentuale. Aşa ajungem la conceptul de elasticitate a cererii în diferitele sale variante.

***Elasticitatea - preţ a cererii pentru un anumit bun reprezintă gradul de sensibilitate a cererii sau reacţia ei la variaţiile intervenite în nivelul preţului bunului respectiv.*** Ea se determină ca raport între procentul de variaţie a cantităţii cerute şi procentul de variaţie a preţului său, altfel spus, raportul dintre variaţia relativă a cantităţii cerute $\left(\frac{\Delta X}{X}\right)$ şi variaţia relativă a preţului $\left(\frac{\Delta P_x}{P_x}\right)$.

$$E_{P_x} = \frac{\frac{\Delta X}{X}}{\frac{\Delta P_x}{P_x}} = \frac{\Delta X}{X} \cdot \frac{P_x}{\Delta P_x} = \frac{\Delta X}{\Delta P_x} \cdot \frac{P_x}{X} \qquad (2.8.),$$

unde: $E_{P_X}$= coeficientul de elasticitate - preţ; $\Delta X$ = variaţia cantităţii cerute din bunul X; $\Delta P_X$=variaţia nivelului preţului bunului X.

Determinarea elasticităţii - preţ ridică însă unele probleme practice legate de intervalul de variaţie pe care o calculăm. Fixarea intervalului de variaţie depinde, la rândul ei, de natura bunului respectiv (dacă este parţial sau perfect divizibil, conform paragrafului "Utilitatea totală şi utilitatea marginală".), cât şi de informaţiile legate de curba cererii (dacă îi este sau nu cunoscută funcţia matematică).

2.1.5.1.1. ***Elasticitatea "arc"***. Să luăm două puncte, B şi E de pe curba cererii trasată în fig. 6, realizată pe baza datelor din tab. 2.1.

Scanned with OKEN Scanner

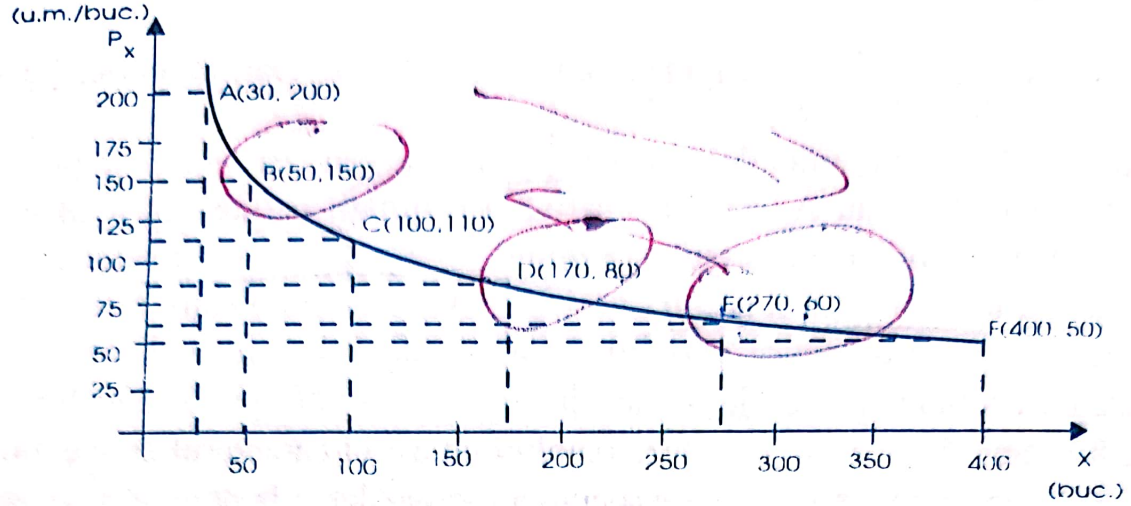



Fig.6 Determinarea elasticității "rc"

În felul acesta am ales o porțiune sau un "arc" al curbei. Pentru a determina elasticitatea preț a cererii când trecem de la punctul E (care arată că la prețul de 60 u.m. pe bucată se cer 270 bucăți din bunul X) la punctul B (care arată că atunci când prețul se ridică la 150 u.m. cantitatea cerută se reduce la 50 buc.), calculăm coeficientul de elasticitate conform formulei (2.8.):

$$E_{P_{x\,E-B}} = \frac{\Delta X}{\Delta P_x} \cdot \frac{P_x}{X} = \frac{X_B - X_E}{P_{x_B} - P_{x_E}} \cdot \frac{P_{x_E}}{X_E} = \frac{50-270}{150-60} \cdot \frac{60}{270}$$

$$E_{P_{x\,E-B}} = \frac{-220}{90} \cdot \frac{60}{270} = -0{,}54$$

Acest coeficient rezultă din faptul ca în timp ce prețul a crescut cu 150%, adică $\frac{150-60}{60} \cdot 100$, cantitatea cerută a scăzut cu numai 81,48%, adică $\frac{270-50}{270} \cdot 100$. Deci, cantitatea cerută s-a modificat într-o proporție mai mică decât prețul și în sens invers (de aici semnul "-" din fața rezultatului), motiv pentru care putem afirma că, în acest caz, cererea este de elasticitate subunitară. Rezultatul va fi diferit când vom trece de la punctul E la punctul D $\left(E_{P_{x\,E-D}} = \frac{170-270}{80-60} \cdot \frac{60}{270} = -1{,}11\right)$, la punctul C $\left(E_{P_{x\,E-C}} = \frac{100-270}{110-60} \cdot \frac{60}{270} = -0{,}71\right)$, sau la punctul A

$\left(E_{P_{1,2}} = \frac{30-270}{200-60} \cdot \frac{60}{70} = -1{,}47\right)$, cum este şi firesc. Dar, algebric, - 1,11 sau - 1,47 sunt mai mici decât 1, iar în realitate, când trecem de la punctul E la punctul D sau A variaţia relativă a cantităţii cerute este mai mare decât variaţia relativă a preţului. Semnul "-" are doar semnificaţia că cele două mărimi - cererea şi preţul - variază în sens invers. Pentru a reflecta în mod real raportul dintre variaţiile relative ale celor două mărimi, vom calcula coeficientul de elasticitate în valori absolute, punând în formula (2.8.) semnul "-" între paranteze (subliniind astfel caracterul convenţional al acestuia) în faţa raportului, aşa cum am procedat şi la determinarea ratei marginale de substituire de la "teoria consumatorului":

$$E_{P_x} = (-)\frac{\Delta X}{\Delta P_x} \cdot \frac{P_x}{X} \qquad (2.9.)$$

În acest caz, rezultatul va fi mereu pozitiv, dar vom avea grijă să interpretăm că, atunci când preţul se modifică cu un procent, cantitatea cerută variază ***în sens invers*** cu $E_{P_X}$ ori mai mult.

In funcţie de valoarea calculată pentru coeficientul de elasticitate, $E_{P_X}$, există următoarele situaţii:

a) Daca $E_{P_X} > 1$, cererea este de elasticitate supraunitară, adică, la o modificare a preţului, modificarea cererii în sens invers este într-o proporţie mai mare;

b) Dacă $E_{P_X}=1$, cererea este de elasticitate unitară, adică, la o modificare a preţului, modificarea cererii în sens invers este în aceeaşi proporţie;

c) Dacă $E_{P_X} < 1$, cererea este de elasticitate subunitară, adică, la o modificare a preţului, modificarea cererii în sens invers are loc într-o proporţie mai mică.

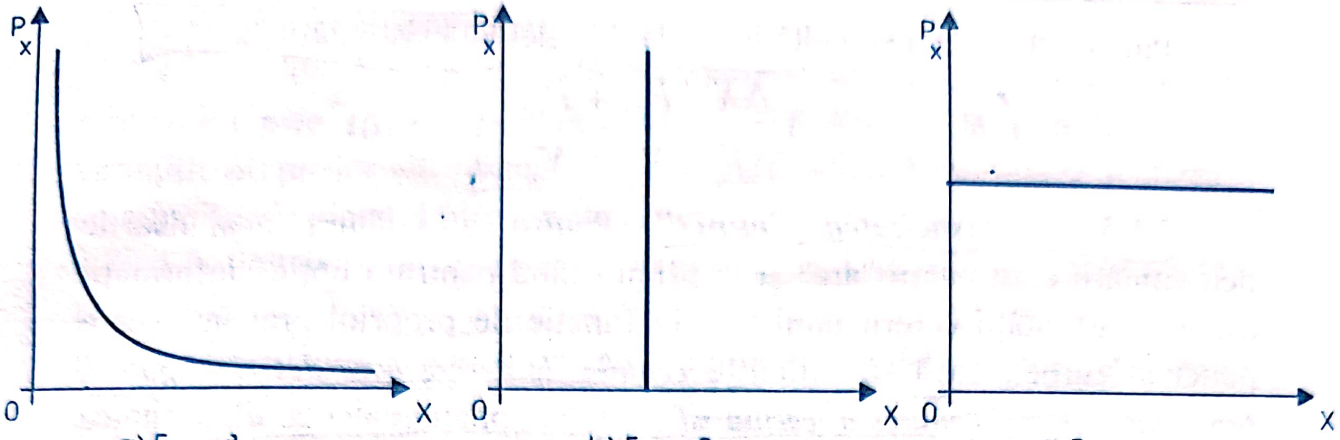
Pot fi imaginate şi două cazuri extreme:

d) Dacă $E_{P_X}=0$, spunem că cererea este perfect inelastică, adică, oricât s-ar modifica preţul, cantitatea cerută rămâne neschimbată sau variaţia cererii este nulă;

e) Dacă $E_{P_X}=\infty$, spunem că cererea este perfect elastică, adică la o variaţie infinit de mică a preţului, tinzând spre zero, cantitatea cerută tinde să crească foarte mult.

In fig.7. sunt reprezentate trei exemple de curbe ale cererii cu elasticitate constantă:

Scanned with OKEN Scanner




a) $E_{P_x} = 1$

***Curba cererii de elasticitate unitară constantă.***

O creştere procentuală a preţului determină o scădere procentuală egală a cantităţii cerute în toate punctele curbei, curba este o hiperbolă echilaterală. Produsul dintre preţ şi cantitatea cerută sau consumată sau, altfel spus, cheltuielile consumatorului, rămân constante, indiferent cum s-ar modifica preţul.

b) $E_{P_x} = 0$

***Curba cererii perfect inelastice.***

Oricât de mult ar varia preţul, cantitatea cerută sau consumată rămâne neschimbată. Este dificil de găsit un astfel de bun în realitate, dar, între anumite limite, determinate şi de alţi factori (în special venitul), produsele de strictă necesitate (de exemplu pâinea) se apropie de o astfel de reacţie.

c) $E_{P_x} = \infty$

***Curba cererii perfect elastice sau de elasticitate infinită.***

La foarte mici reduceri ale preţului cererea creşte de la zero la infinit. Dincolo de preţul critic, consumatorii nu vor mai cumpăra nimic. La nivelul preţului critic, ei vor cumpăra tot ce găsesc (chiar şi o cantitate infinită dacă aceasta este disponibilă).

Fig. 7 Curbe ale cererii cu elasticitate constantă

Calcularea elasticităţii "arc" are avantajul că se poate realiza foarte simplu. Informaţia oferită despre reacţia cererii la variaţia preţului este însă incompletă. Ştim ce se întâmplă când trecem de la punctul E la punctele D, C, B sau A din fig. 6., mergând pe segmentele care le uneşte de punctul iniţial în linie dreaptă. Nu putem afla ce se întâmplă în fiecare punct al curbei cererii, ci ştim doar că elasticitatea este diferită.

În plus, coeficientul de elasticitate va avea cu totul altă valoare dacă în determinarea sa între aceleaşi două puncte vom schimba sensul de mişcare. Astfel, de exemplu, atunci când se trece de la punctul B la E, dacă vom lua în calcul X şi $P_X$ ale punctului B, $E_{P_{x_{B-1}}} = (-)\frac{270-50}{60-150}\cdot\frac{150}{50} = 7{,}33$, care este total diferit de 0,54, obţinut când X şi $P_X$ au fost coordonate punctului E. Variaţia absolută între aceste două puncte a rămas aceeaşi, dar cea relativă este diferită, fiindcă s-a schimbat baza de pornire. Înlăturarea acestui inconvenient poate fi realizată prin luarea în calcul pentru X şi $P_X$ nu a valorilor lor din punctul B sau E, ci a mediilor aritmetice a acestora din cele două puncte:

$$E_{P_{x_{B-1}}} = (-)\frac{270-50}{60-150}\cdot\frac{\frac{150+60}{2}}{\frac{50+270}{2}} = \frac{220}{90}\cdot\frac{105}{160} = 1{,}60$$

Putem reține deci și o altă formulă de calcul a elasticității "arc":

$$E_{P_{x,A-B}} = (-)\frac{\Delta X}{\Delta P_x} \cdot \frac{P_{xA} + P_{xB}}{X_A + X_B} \quad (2.10)$$

2.1.5.1.2. ***Elasticitatea "punct"***. Pentru a înlătura neajunsurile determinării elasticității "arc" și în primul rând pentru a obține informații asupra elasticității cererii unui bun în funcție de propriul preț în fiecare punct al curbei, dacă se cunoaște ***ecuația de cerere care descrie legătura funcțională între cantitatea cerută și preț***, se poate calcula elasticitatea "punct". A determina elasticitatea - preț a cererii într-un punct înseamnă a calcula variația relativă a lui X pentru o variație atât de mică a prețului (care tinde spre zero) încât, practic, rămânem în același punct de pe curba cererii. Pentru aceasta se calculează derivata lui X în raport cu $P_X$, astfel încât în formula (2.9) înlocuim "$\Delta P/\Delta P_X$" cu "$\partial X/\partial P_X$" și obținem:

$$E_{P_{xA}} = (-)\frac{\partial X}{\partial P_x} \cdot \frac{P_{xA}}{X_A} \quad (2.11),$$

A fiind oricare din punctele curbei în care dorim să determinăm elasticitatea.

Revenind la ecuația cererii liniare din paragraful 2.1.1.2., $X = -P_X+12$, reprezentată în fig. 2, elasticitatea "punct" a cererii față de preț în punctul A de coordonate (2,10) este:

$$E_{P_{xA}} = (-)\frac{\partial X}{\partial P_x} \cdot \frac{P_{xA}}{X_A} = (-)\frac{\partial(-P_x+12)}{\partial P_x} \cdot \frac{10}{2} = (-)(-)\cdot\frac{10}{2} = 5$$

Deci, în punctul A, la o variație a prețului, cantitatea cerută variază în sens invers de 5 ori mai mult. Cererea în acest punct este de elasticitate supraunitară. În punctul B de coordonate (10,2) din fig. 2,

$$E_{P_{xB}} = (-)\frac{\partial X}{\partial P_x} \cdot \frac{P_{xB}}{X_B} = (-)(-)\cdot\frac{2}{10} = 0,2$$

Cererea în punctul B este de elasticitate subunitară.

Cunoscând, pe baza studiilor empirice de pe piață, coeficienții de elasticitate a cererii pentru diverse bunuri, în funcție de diferitele niveluri ale prețurilor lor, agenții economici își vor putea fundamenta mai bine strategiile lor cu privire la prețurile practicate, pentru a-și realiza obiectivele legate de cantitățile aduse spre desfacere.

Scanned with OKEN Scanner

### 2.1.5.2. Elasticitatea-preț încrucișată

La fel de importanta pentru cunoaşterea pieței de către agenții economici este şi reacția cererii pentru un anumit bun în funcție de variațiile prețurilor altor bunuri şi servicii. Studierea acesteia se realizează cu ajutorul elasticității încrucişate.

Elasticitatea-preț încrucişată exprimă, deci, gradul de sensibilitate a consumului sau cererii pentru un bun X în funcție de variația prețului altui bun, Y, calculându-se ca raport între modificarea relativă a cantității cerute din primul bun, $\Delta X/X$, şi modificarea relativă a prețului celuilalt bun, $\Delta P_y/P_y$. Similar cu calculul elasticității preț directe, vom determina un coeficient al elasticității încrucişate potrivit formulei:

$$EP_{P_y} = \frac{\Delta X}{\Delta P_y} \cdot \frac{P_y}{X} \quad (2.12)$$

sau cu ajutorul derivatei, atunci când cunoaştem funcția completă a cererii:

$$E_{X_{Py}} = \frac{\partial X}{\partial P_y} \cdot \frac{P_y}{X} \quad (2.13.)$$

Există mai multe cazuri, în funcție de valoarea pe care o ia $E_{X_{Py}}$:

(a) Dacă $E_{X_{Py}} = 0$, bunurile X şi Y sunt ***independente***, adică o variație a prețului lui Y nu are nici un efect asupra consumului bunului X. De exemplu, modificarea prețului casetelor audio nu are nici o influență asupra cantității cerute din produsul pâine.

(b) Dacă $E_{X_{Py}}$ este pozitiv şi subunitar ($0 < E_{X_{Py}} < 1$), cele două bunuri sunt ***substituibile***, adică o creştere a prețului lui Y îl determină pe consumator să-şi diminueze cantitatea cerută şi consumată din acest bun (conform primei legi a cererii), crescând în schimb cantitatea cerută din bunul X, care poate satisface şi el aceeaşi nevoie pentru a cărei acoperire era consumat Y. Altfel spus, ca urmare a creşterii prețului bunului Y, consumatorul îl subsitituie cu un alt bun, X. Deci, creşte prețul lui Y, creşte şi consumul lui X. Variația prețului lui Y şi a cantității lui X este de acelaşi sens. Raportul acestor două variații de acelaşi sens este pozitiv. De exemplu, dacă sporeşte prețul untului, consumatorul îl va înlocui cu margarină. Untul şi margarina sunt bunuri substituibile; la fel ca şi transportul auto şi cel feroviar etc.

c) Dacă $E_{X_{P_Y}}$ este pozitiv şi supraunitar, ($EX_{P_Y}>1$), bunurile X şi Y sunt ***strâns substituibile***, cantitatea cerută din X crescând într-o proporţie mai mare decât cea a majorării preţului lui Y;

d) Dacă $-1 < E_{X_{P_Y}} < 0$, aceasta înseamnă că la o creştere a preţului bunului Y, cantitatea cerută din bunul X se va diminua într-o proporţie însă mai mică decât cea a majorării preţului celuilalt bun. Bunurile X şi Y în acest caz sunt ***complementare*** sau fac pereche în consumul individului. De exemplu, benzina şi automobilul: o creştere a preţului benzinei, fără de care automobilul nu poate circula, va determina o reducere a cantităţii cerute de benzină şi o diminuare a cererii de automobile.

e) Dacă $E_{X_{P_Y}}$ este negativ şi mai mic decât -1 (deci $E_{X_{P_Y}} < -1$), bunurile X şi Y sunt ***strâns complementare***: o creştere a preţului bunului Y provoacă o reducere într-o proporţie mai mare a cantităţii cerute.

Dacă reluăm ecuaţia completă a cererii (2.5.), atunci când $P_y = 10$ iar $X = 25$, vom calcula elasticitatea-preţ încrucişată astfel (vezi relaţia 2.13.):

$$E_{X_{P_Y}} = \frac{\partial X}{\partial P_y} \cdot \frac{P_y}{X} = \frac{\partial(10 - P_x + 2P_y - 2P + 0{,}2V)}{\partial P_y} \cdot \frac{P_y}{X} = (-1) \cdot \frac{10}{25} = -0{,}4$$

În acest exemplu, bunurile X şi Y sunt complementare: la o creştere a preţului lui Y cantitatea cerută din X se diminuează într-o proporţie mai mică decât modificarea preţului celuilalt bun.

## 2.2. Cererea şi venitul

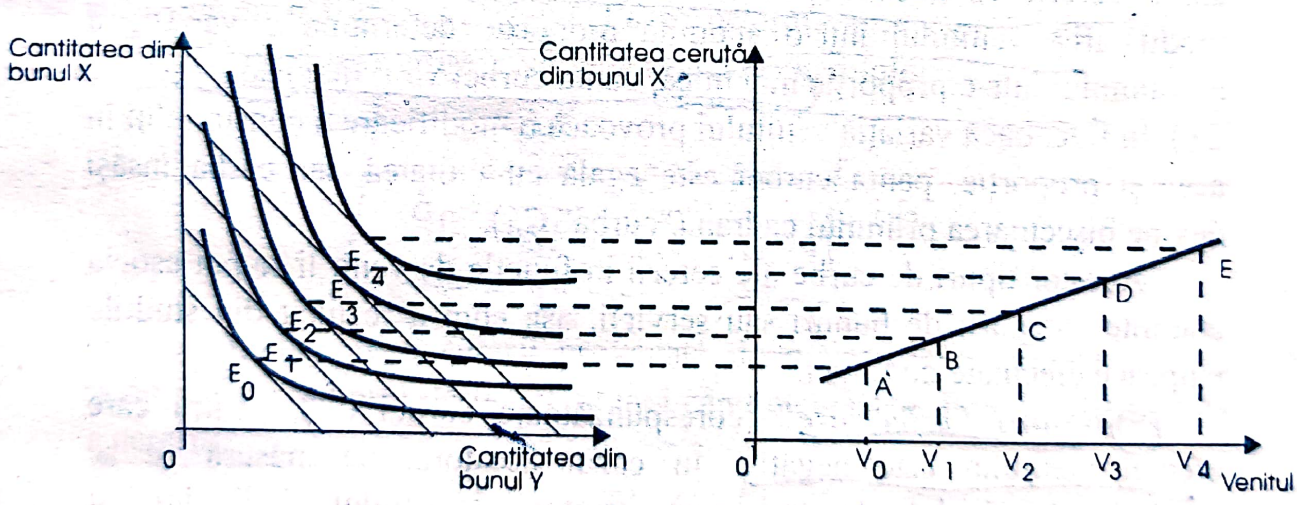
A doua "lege" de evoluţie a cererii sau consumului unui bun evidenţiază comportamentul acesteia în funcţie de celălalt factor important sub influenţa căruia se găseşte: venitul. ***Cererea pentru un bun "normal" este o funcţie crescătoare de venitul consumatorului.***

### *2.2.1. Funcţia de cerere în raport de venit*

Funcţia cererii faţă de venit exprimă corelaţia existentă între cantitatea cerută dintr-un anumit bun şi variaţia venitului de care dispun consumatorii.

### *2.2.1.1. Construirea curbei cererii funcție de venit*

Pentru a trasa curba cererii în funcție de venit vom proceda în aceeași manieră ca la construirea curbei cererii în funcție de preț (paragraful 2.1.1.1). De această dată însă variația venitului în condițiile menținerii neschimbate a prețurilor determină deplasarea dreptei bugetare paralel cu ea însăși, deoarece panta ei rămâne constantă. Pe măsură ce crește venitul, de la $V_0$, la $V_1$, $V_2$, $V_3$, $V_4$, dreapta bugetară se deplasează spre dreapta și în sus, obținându-se astfel mai multe puncte de echilibru al consumatorului, $E_0$, $E_1$, $E_2$, $E_3$, $E_4$ ș.a.m.d. (vezi fig. 8., partea a)). Pe graficul alăturat (fig. 8. partea b)) se raportează pe ordonată cantitățile cerute din bunul X în punctele de echilibru, iar pe abscisă cantitățile corespunzătoare din bunul Y se înlocuiesc cu nivelurile crescânde ale venitului, $V_0$, $V_1$, $V_2$, $V_3$, $V_4$. Se obțin astfel punctele A, B, C, D, E, pe care, unindu-le, trasăm curba cererii în funcție de venit, care descrie evoluția cererii bunului X în funcție de evoluția venitului consumatorului. O asemenea curbă se mai numește "curba lui Engel", după numele statisticianului german Ernest Engel (1821-1896), care a studiat efectele variației venitului asupra consumului, evidențiind anumite regularități denumite ulterior "legile lui Engel", pe care le vom prezenta în continuare.




a)Efectul variatiei venitului asupra echilibrului consumatorului

b)Curba cererii în functie de venit

Fig.8 .Construirea curbei cererii în functie de venit

### *2.2.1.2. "Legile lui Engel"*

Configurația curbelor cererii în funcție de venit (vezi fig. 9) depind de efectul pozitiv sau negativ al variației venitului asupra consumului și de intensitatea acestui venit. Astfel, dacă efectul variației venitului este

pozitiv (adică la o creştere a venitului creşte şi consumul), curba este crescătoare (curbele $C_2$ şi $C_3$); dacă efectul venitului este negativ (adică la o creştere a venitului scade consumul), curba este descrescătoare (curba $C_1$).

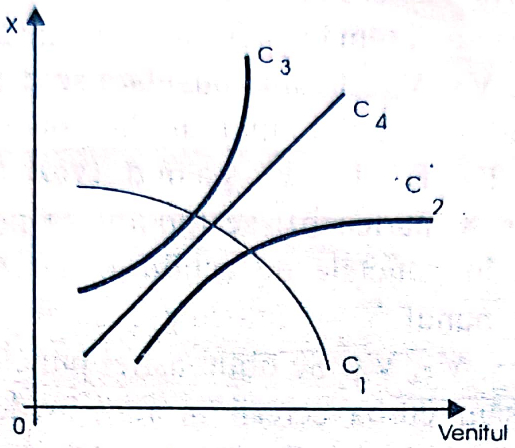



Fig. 9 .Tipuri de curbe ale lui Engel

În funcţie de intensitatea efectului venitului asupra consumului, variaţia venitului poate determina o variaţie mai puternică a consumului şi atunci curba cererii va avea o pantă mai accentuată (vezi curba $C_3$); dacă modificarea venitului într-o anumită proporţie determină o variaţie a consumului într-o proporţie mai mică, panta curbei va fi mai uşoară (curba $C_2$). În fine, dacă variaţia venitului provoacă o modificare a consumului în aceeaşi proporţie, panta curbei este egală cu unitatea, iar curba însăşi devine bisectoarea primului cadran ("curba" $C_4$).

Acestor tipuri de curbe ale cererii în funcţie de venit li se pot asocia anumite categorii de bunuri sau servicii, aşa cum a rezultat din studiile empirice efectuate de Engel:

a) ***Bunuri "inferioare"*** (corespunzătoare curbei $C_1$), pentru care efectul venitului este negativ. În cazul acestora, pe măsură ce se ameliorează nivelul de trai prin creşterea venitului, individul îşi diminuează consumul lor, înlocuindu-le cu bunuri de mai bună calitate (se reduce consumul de pâine neagră înlocuind-o cu pâine albă, se diminuează consumul de margarină pe seama creşterii folosirii untului etc., bunurile substituite fiind considerate "inferioare")

b) ***Bunurile "normale"*** (corespunzătoare curbelor $C_2$ şi $C_4$), pentru care efectul variaţiei venitului este pozitiv, consumul acestora crescând într-o proporţie mai mică sau egală cu proporţia creşterii venitului. Engel estima că, pe măsura creşterii venitului, ponderea cheltuielilor cu

alimentele scade în bugetul familiei (deşi consumul acestora sporeşte şi se îmbunătăţeşte calitativ), în timp ce ponderea cheltuielilor cu îmbrăcămintea şi locuinţa rămâne constantă. (Deci curba $C_2$ ar corespunde cererii de alimente, iar curba $C_4$ cererii de îmbrăcăminte şi locuinţă).

c) ***Bunurile "superioare"*** (corespunzătoare curbei $C_3$), pentru care efectul variaţiei venitului este pozitiv, consumul acestora crescând într-o proporţie mai mare decât sporul relativ al venitului. Ca urmare, ponderea cheltuielilor cu procurarea acestor bunuri sporeşte în totalul bugetului familiei. În această categorie se pot include cea mai mare parte a celorlalte bunuri, care nu răspund celor trei nevoi primare: alimentaţie, îmbrăcăminte, locuinţă).

Desigur, această clasificare, realizată pe baza studiilor statistice, nu este universal valabilă. Ea evoluează în timp şi spaţiu, în funcţie de epocile şi ţările studiate.

### *2.2.2. Elasticitatea venit a cererii*

Ca şi la elasticitatea - preţ, elasticitatea venit a cererii exprimă gradul de sensibilitate a cererii pentru un bun, dar, de această dată, la variaţiile survenite în mărimea venitului. Ea se determină ca raport între variaţia relativă a cantităţii cerute şi variaţia relativă a venitului:

$$E_{I\cdot} = \frac{\frac{\Delta X}{X}}{\frac{\Delta V}{V}} = \frac{\Delta X}{\Delta V} \cdot \frac{V}{X} \qquad (2.14)$$

sau, ca modificare a cererii provocată de o variaţie infinit de mică a venitului, cu ajutorul derivatei, atunci când cunoaştem funcţia matematică a cererii:

$$E_{I\cdot} = \frac{\partial X}{\partial V} \cdot \frac{V}{X} \qquad (2.15)$$

Calculând coeficientul de elasticitate a cererii în funcţie de venit, putem obţine următoarele valori:

a) $E_V<0$: bunul X este un bun "inferior";

b) $0<E_V \leq 1$: bunul X este un bun "normal";

c) $E_V>1$: bunul X este un bun "superior".

Revenind la ecuaţia completă a cererii (2.5.) atunci când V este 400 u.m., iar X = 50 bucăţi, elasticitatea venit a cererii se calculează astfel:

Scanned with OKEN Scanner

$$E_{I} = \frac{\partial X}{\partial V} \cdot \frac{V}{X} = \frac{\partial(10 - P_x + 2P_y - 2P + 0{,}2V)}{\partial V} \cdot \frac{V}{X} = 0{,}2 \cdot \frac{400}{50} = 1{,}6$$

X în acest caz este un bun "superior".

# 3. TEORIA PRODUCȚIEI ŞI A COSTURILOR

## 3.1. Constrângerea tehnologică: izocantele

Izocanta este o curba ce indică ansamblul combinațiilor de capital (K) şi muncă (L), pentru o stare dată a tehnologiilor, care permite să se obțină aceeaşi cantitate de producție (Q).

Există o infinitate de izocante, fiecare corespunzând unui nivel dat al producției. La fel ca şi curbele de indiferență, izocantele sunt descrescânde şi convexe, aceasta reflectând raționalitatea producătorului (fig. 1)

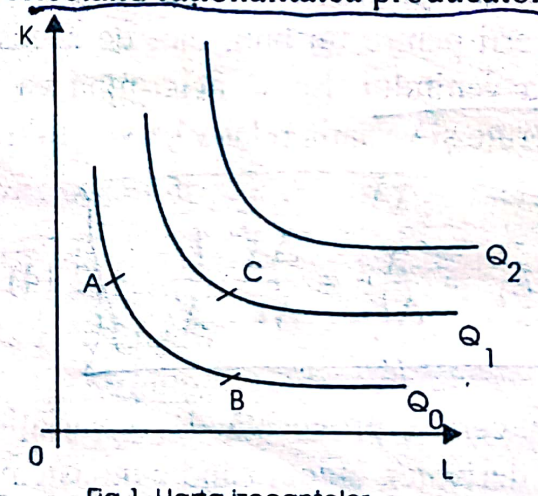



Fig.1 Harta izocantelor

A şi B reprezintă combinații de K şi L, care permit să se producă o cantitate identică $Q_0$. C reprezintă o combinație (K, L) care antrenează o cantitate $Q_1$ superioară lui $Q_0$.

O izocantă este descrescătoare fiindcă productivitatea marginală a doi factori este pozitivă (în faza rațională a producției). Dacă productivitatea marginală este pozitivă, diminuarea unui factor tinde să reducă producția; aceasta nu poate rămâne deci constantă de-a lungul unei izocante decât dacă se compensează diminuarea unui factor prin creşterea celuilalt.

Cantitățile din cei doi factori evoluează deci în mod necesar în sens invers de-a lungul unei izocante, curba fiind descrescătoare.Deasemeni, o

izocantă este în mod normal convexă (curbată spre în jos). Prin urmare, valoarea absolută a pantei sale în fiecare punct tinde să se diminueze atunci când se deplasează de la stânga la dreapta de-a lungul curbei. În mod concret, aceasta implică faptul că aceeaşi diminuare a factorului capital (K) nu poate fi compensată decât printr-o contribuţie crescândă de factor L. De ce se întâmplă aşa? Un producător raţional nu utilizează factorii decât într-o fază în care productivitatea marginală este descrescătoare (adică variază în sens invers cantităţii factorului).

Deci, atunci când se substituie o cantitate din factorul muncii (L) unei cantităţi din factorul capital (K), K este din ce în ce mai rar şi productivitatea sa marginală (PMaK) creşte. Se constată diminuarea cantitativă a factorului a cărui productivitate este din ce în ce mai puternică. În consecinţă, producţia totală tinde să se diminueze din ce în ce mai mult şi numai o cantitate crescândă din factorul K va putea să menţină producţia neschimbată, cu atât mai mult cu cât L fiind din ce în ce mai abundent, productivitatea sa marginală se diminuează.

Considerăm că o firmă poate realiza o producţie maximă de 20 unităţi, combinând 10 unităţi din factorul muncă (L) şi 10 unităţi capital (K). Ea poate să producă aceeaşi cantitate de bunuri combinând 5 unităţi de muncă şi 20 unităţi de capital sau folosind împreună 18 unităţi de muncă şi 5 de capital.

Izocanta reflectă ansamblul combinaţiilor de factori de producţie care permite firmei să obţină nivelul de producţie maxim.

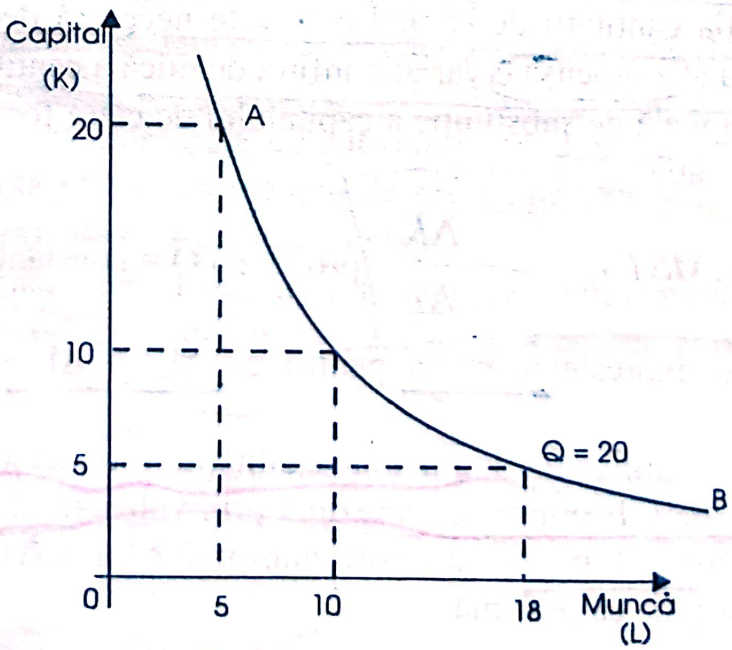



Fig. 2 Izocanta firmei

Scanned with OKEN Scanner

Pentru o tehnologie dată la toate nivelele de producție ale firmei, corespunde o singură izocantă. Dacă se presupune că factorii de producție sunt perfect divizibili și că firma are la dispoziția sa o infinitate de tehnologii posibile, izocantele, cum sunt și curbele de indiferență, sunt reprezentate de curbele care au convexitatea către originea axelor.

Diagrama alăturată, reprezintă izocanta firmei care corespunde la un nivel de producție maxim, egal cu 20 unități (Q = 20).

Cu cât ne deplasăm de-a lungul acestei izocante către punctul A, cu atât se utilizează procese de producție, care folosesc o mai mică cantitate de muncă și o mai mare cantitate de capital. În această situație avem de-a face cu tehnici de producție capitalistice intensive în capital. Dimpotrivă, deplasându-ne spre punctul B, se combină mai puțină cantitate de capital și o mai mare cantitate de muncă. Este vorba de metode de producție care utilizează mai intensiv factorul muncă.

## 3.2 Rata marginală de substituție între factorii de producție

În cadrul unui proces de producție, factorii productivi sunt supuși unei permanente înlocuiri, numite substituții.

În plan formal, analiza este identică celei prezentate deja la teoria consumatorului, unde s-a vorbit despre rata marginală de substituire între două bunuri.

Rata marginală de substituire tehnică (RMST) între capital și muncă măsoară variația cantității de capital care este necesară de-a lungul unei izocante pentru a compensa o variație infinit de mică a cantității de muncă.

Rata marginală de substituție a capitalului de către forța de muncă se exprimă prin relația:

$$(RMST)_{K,L} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} \text{ (producția Q = constantă)}$$

(RMST este o expresie negativă pentru că ΔK și ΔL sunt de semne contrare).

În cazul variațiilor foarte mici ale cantităților de factori de producție, rata marginală de substituire se reprezintă prin valoarea absolută a pantei tangentei la izocantă în punctul corespunzător combinării factorilor de producție folosiți de către firmă:

$$(RMST)_{K,L} = \lim_{\Delta L \to 0}\left(-\frac{\Delta K}{\Delta L}\right)$$

Reprezentarea grafică este prezentată în fig 3.

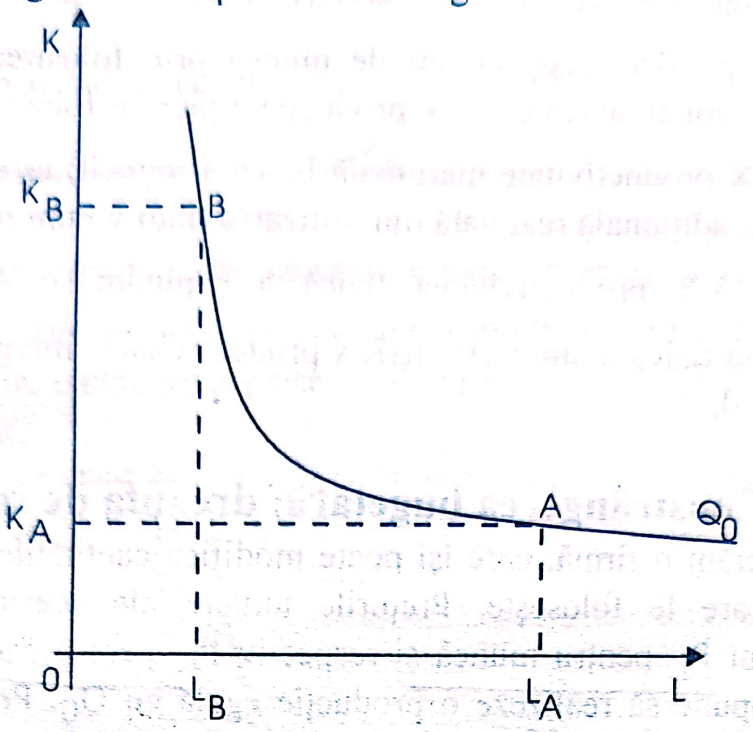



Fig.3 Reprezentarea grafică a (RMTS) $_{K,L}$

În punctele A şi B de pe curba $Q_0$ s-au însemnat cantităţile la care s-au făcut substituţiile pentru produsul respectiv. Rata marginală de substituţie a capitalului de către muncă se poate exprima astfel:

$$(RMST)_{K,L} = \frac{K_B - K_A}{L_B - L_A} = -\frac{\Delta K}{\Delta L}$$

Pentru o producţie dată (firma situându-se de-a lungul unei izocante) cu cât firma foloseşte mai multă forţă de muncă şi mai puţine unităţi de capital, cu atât rata marginală de substituire se diminuează. Dimpotrivă, atunci când firma utilizează metode de producţie care folosesc mai mult capital, rata marginală de substituire creşte.

Rata marginală de substituire a muncii de către capital este egală cu raportul dintre productivitatea marginală fizică a muncii şi productivitatea marginală fizică a capitalului.

$$(RMST)_{LK} = -\frac{\Delta L}{\Delta K} = \frac{\text{Productivitatea marginală a muncii (L)}}{\text{Productivitatea marginală a capitalului (K)}}$$

Dacă continuă să producă aceeaşi cantitate de bunuri, firma compensează pierderea ΔL unităţi de muncă prin folosirea ΔK unităţi adiţionale de capital, adică ceea ce producţia a pierdut folosind mai puţini lucrători (ΔLX productivitate marginală fizică a muncii) este compensată prin producţia adiţională rezultată din utilizarea unui volum mai important de capital (ΔKX productivitatea fizică a capitalului). Atunci (ΔLX productivitatea fizică a muncii) + (ΔKX productivitatea marginală fizică a capitalului) = 0.

## 3.3 Constrângerea bugetară: dreapta de izocost

Considerăm o firmă, care îşi poate modifica cantităţile de muncă şi capital pe care le foloseşte. Preţurile unitare ale acestor factori de producţie sunt $P_L$ pentru muncă şi respectiv $P_K$ pentru capital. Această firmă îşi propune să realizeze o producţie egală cu $Q_0$. Pentru a obţine această producţie, ea poate să combine munca şi capitalul într-o infinitate de moduri. Ce combinaţie de factori productivi va alege ea? Desigur acea care îi va permite să minimizeze costul său de producţie, ţinând cont de preţul acestor factori. Deci ea trebuie să minimizeze costul total:

$$CT = P_L \cdot L + P_K \cdot K,$$

cu restricţia: $Q(L,K)=Q_0$.

Se poate transforma această ecuatie astfel încât să-l exprimăm pe K în funcţie de L, cum este şi cazul pentru izocante:

$$P_K \cdot K = CT - P_L \cdot L \Rightarrow K = \frac{CT}{P_K} - \frac{P_L}{P_K} \cdot L$$

Observăm că ecuaţia este de forma y = ax + b, adică a unei drepte numită "dreapta de izocost, a cărei pantă este $-\frac{P_L}{P_K}$.

Dreapta de izocost reprezintă ansamblul combinaţiilor de capital şi de muncă posibile pentru un cost total dat şi pentru un preţ dat al factorilor.

Se poate trasa uşor, ca şi dreapta bugetară, căutând cele două puncte extreme: cantitatea maximă de capital pe care o putem cumpăra cu un cost dat (CT), această cantitate fiind egală cu $CT/P_K$; apoi cantitatea maximă de muncă pe care o putem cumpăra şi care este egală cu $CT/P_L$. Unind cele două puncte astfel obţinute, se trasează o dreaptă care reprezintă

Scanned with OKEN Scanner

ansamblul combinațiilor posibile de capital - muncă pentru un cost total egal cu CT.

Așa cum o indică ecuația, panta acestei drepte este determinată de raportul prețurilor celor doi factori: $\frac{P_L}{P_K}$.

Fiecare din dreptele de izocost se caracterizează prin faptul că, în toate punctele sale, costul de producție ($P_K \cdot K + P_L \cdot L$) al firmei este același. Pe de alta parte, cu cât se deplasează de originea axelor, cu atât costul de producție crește.

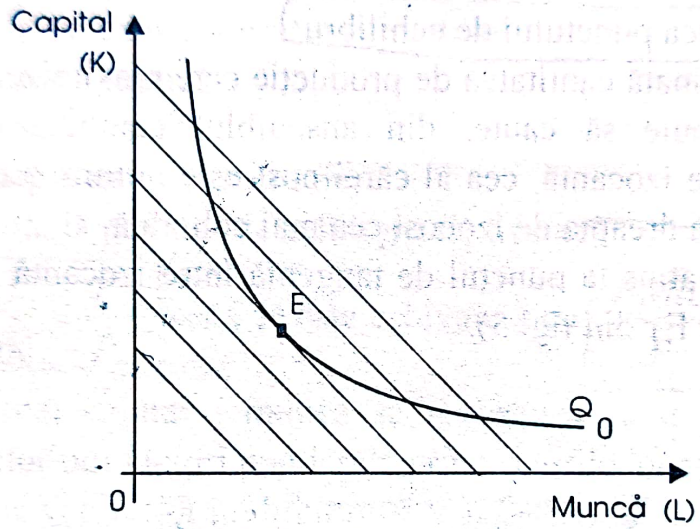



Fig.4 Dreptele de izocost

În exemplul nostru, izocanta care corespunde nivelului de producție $Q_0$, va intersecta un mare număr de drepte de izocost. Datorită faptului că obiectivul firmei îl constituie minimizarea costului său de producție, ea va încerca să combine factorii pe care îi utilizează într-o asemenea manieră încât să se situeze pe dreapta de izocost cea mai aproape de origine. Firma va alege combinația de factori corespunzătoare punctului E de tangentă a izocantei, cu una din dreptele de izocost (fig. 4).

Datorită faptului că în punctul E izocanta este tangentă la dreapta de izocost, raportul între prețul muncii și cel al capitalului este egal cu raportul dintre productivitatea marginală fizică a muncii și productivitatea marginală fizică a capitalului:

$$\frac{P_L}{P_K} = \frac{\text{Productivitatea marginală fizică a muncii}}{\text{Productivitatea marginală fizică a capitalului}},$$

sau exprimat astfel:

$$\frac{\text{Productivitatea marginală fizică a muncii}}{P_L} = \frac{\text{Productivitatea marginală fizică a capitalului}}{P_K}$$

Produsul marginal fizic pe unitate monetară obținut cu ultima unitate monetară cheltuită trebuie să fie același, oricare ar fi factorul productiv achiziționat cu această unitate monetară.

## 3.4 Combinarea optimă a factorilor

a) Determinarea punctului de echilibru.

Odată determinată cantitatea de producție care maximizează profitul, întreprinderea trebuie să caute, din ansamblul combinațiilor tehnice posibile descrise de izocantă, cea al cărei cost este minim, adică cea care permite să se atingă dreapta de izocost cea mai coborâtă.

Optimul este atins la punctul de tangență între izocantă și o dreaptă de izocost (punctul $E_1$ din fig. 5).

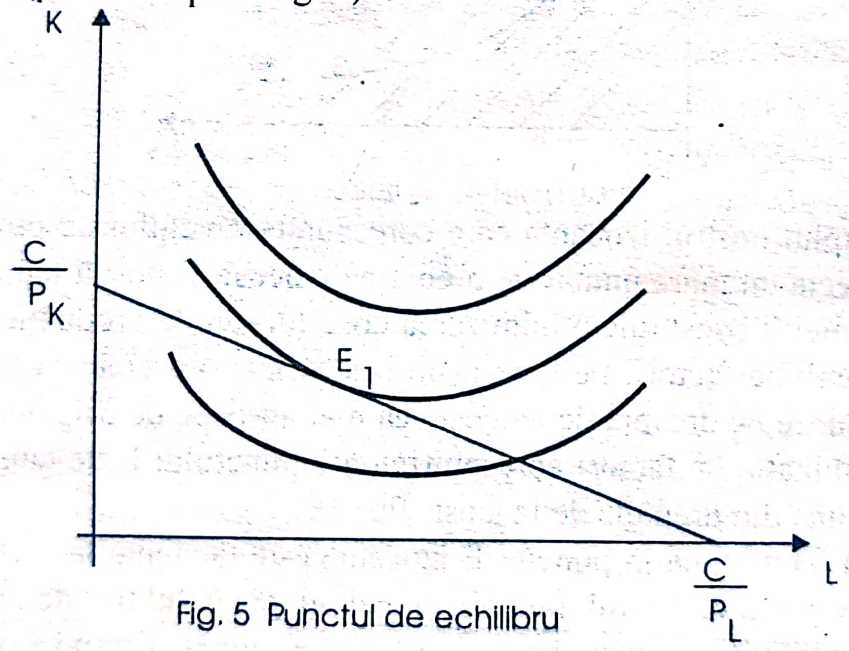



Fig. 5 Punctul de echilibru

În punctul de echilibru $E_1$, prin definiția tangentei, panta dreptei $P_L/P_K$ și panta curbei (dK/dL=(-)RMST) sunt confundate. Avem deci:

$$\frac{P_L}{P_K} = -RMST, \text{ de unde } RMST = \frac{P_L}{P_K}.$$

Se demonstrează, pe de altă parte, că RMST este egală cu raportul dintre productivitatea marginală a muncii și productivitatea marginală a

capitalului. Variația totală a producției dQ legată de variațiile cantităților "dK" și "dL" se poate scrie:

$$dQ = (PMaK \cdot dK) + (PMaL \cdot dL).$$

Cum, prin definiție, pe o izocantă dQ = 0, se poate scrie:

$0 = (PMaK \cdot dK) + (PMaL \cdot dL) \Rightarrow PMaK \cdot dK = -PMaL \cdot dL$ și deci:

$$\frac{PMaL}{PMaK} = -\frac{dK}{dL} = RMST,$$ în care:

PMaL = productivitatea marginală a muncii;
PMaK = productivitatea marginală a capitalului;
$P_L$ = prețul factorului muncă;
$P_K$ = prețul factorului capital;
RMST = rata marginală de substituție.

În consecință, la punctul de echilibru $E_1$ avem: $RMST = \frac{PMaL}{PMaK} = \frac{P_L}{P_K}$, ceea ce este echivalent cu: $\frac{PMaL}{P_L} = \frac{PMaK}{P_K}$

Combinația optimă capital - muncă se realizează când productivitățile marginale ale celor doi factori ponderale prin prețurile lor sunt egale.

b) Efecte ale variațiilor prețului relativ al factorilor

Să presupunem, de exemplu, că salariul crește în timp ce prețul capitalului rămâne neschimbat. Munca devenind relativ mai scumpă, producătorul este incitat să folosească mai puțină muncă și mai mult capital. Într-adevăr, la echilibru, înainte de a se produce creșterea salariului, productivitățile marginale ponderate prin prețuri erau egale. După creșterea prețului muncii, productivitatea marginală a unității monetare cheltuite pentru muncă este mai scăzută decât cea a unității monetare cheltuite pe capital, al cărui preț nu a variat. Producătorul rațional va substitui deci o parte din capital muncii până când egalitatea productivităților marginale ponderate prin prețuri va fi restabilită.

c) Calea de expansiune a întreprinderii.

Când întreprinderea își dezvoltă volumul producției - se mai spune și "scară" de producție - ea atinge izocante mai ridicate spre dreapta: de exemplu curbele $Q_1$, $Q_2$, $Q_3$, din fig. 6.

Pentru fiecare nivel de producție, combinația optimă capital - muncă este determinată de tangenta noii izocante cu dreapta de izocost.

Curba care unește diferitele puncte de echilibru al producătorului, $E_1$, $E_2$ și $E_3$ este denumită "calea de expansiune" a firmei. Ea descrie

Scanned with OKEN Scanner

modul în care evaluează combinația factorilor pentru un preț relativ constant al acestora atunci când se dezvoltă capacitățile de producție.

În cazul în care calea de expansiune este o dreaptă, cei doi factori progresează în aceleaşi proporții în timpul expansiunii întreprinderii: este vorba deci de o schimbare de scară fără substituire. Dacă schimbarea de talie este însoțită de substituții între cei doi factori, calea de expansiune va avea forma unei linii frânte.

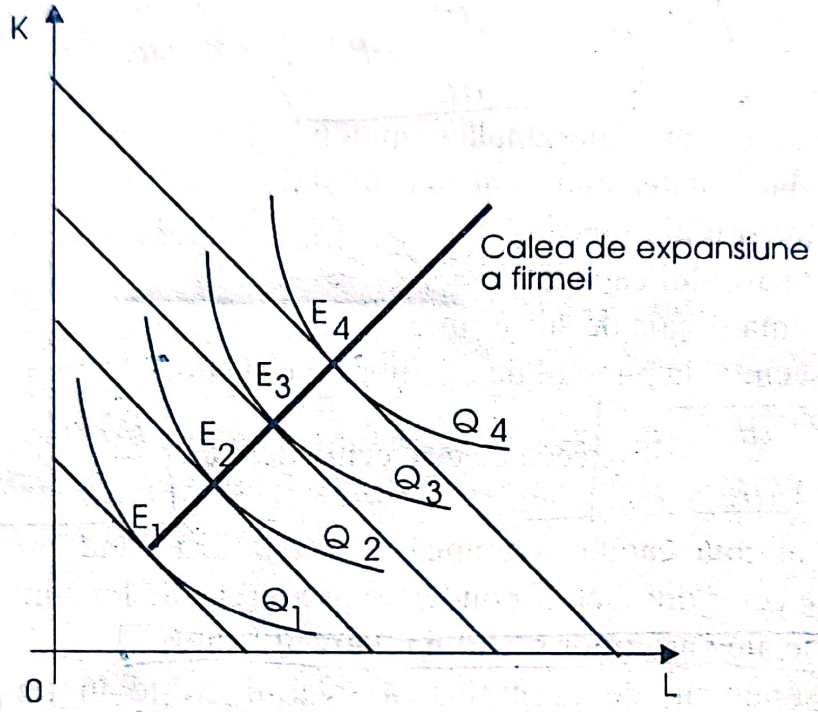



Fig. 6 Calea de expansiune a firmei

## 3.5. Cost contabil şi cost economic. Costul de oportunitate

După cum am arătat, costul unei întreprinderi se poate defini ca valoarea inputurilor folosite în producția unei cantități determinate de output. Desigur, această valoare, poate varia în funcție de metoda care se foloseşte pentru măsurare.

Exista două metode sau maniere de cuantificare a costurilor: ***metoda contabilă*** şi ***metoda economică***. Studiind funcționarea unei întreprinderi, economistul este interesat de modul în care aceasta utilizează resursele sale, adică analiza în termenii eficienței economice. Pe de altă parte, pe contabil îl interesează în principiu mersul întreprinderii în termenii solvabilității acesteia (dacă firma poate să facă față obligațiilor financiare: restituirea creditelor obținute de la instituțiile financiare, plata furnizorilor etc.). Atunci când evaluează costul de producție al firmei, contabilul nu ia

în considerare decât totalitatea cheltuielilor pe care întreprinzătorul le suportă cu achizitionarea factorilor necesari desfăşurării procesului de producţie. Operând în această manieră, el ignoră alte costuri, adesea importante, pe care firma sau societatea în ansamblul ei trebuie să le suporte.

Pentru a continua activitatea comercială, întreprinderea trebuie să facă faţă costurilor sale contabile. ***Costurile contabile*** care se mai numesc şi ***costuri explicite*** sau "istorice" sunt acelea care corespund plăţii factorilor de producţie pe care firma îi cumpără şi cele legate de obligaţiile sale fiscale. Ele sunt întotdeauna costuri explicite şi se calculează asupra facturilor plătite de întreprindere. Aceste costuri cuprind plata salariilor, materiilor prime, materialelor, energiei, chiriei, telefon, impozitelor etc. Rezumând cele spuse, putem afirma că această categorie de costuri cuprinde cheltuielile pe care le face firma pentru achiziţionarea factorilor productivi de la alţi agenţi economici.

Conceptul de cost economic este mult mai amplu decât costul contabil. Acesta corespunde cheltuielilor efectuate de firmă în legătură cu producţia unei cantităţi de output. ***Costurile economice*** cuprind nu numai costurile explicite, ci şi costurile numite implicite sau imputabile producţiei.

Costurile explicite corespund plăţii factorilor pe care întreprinderea îi achiziţionează din exterior. Dar firmele pot folosi şi factori proprii, pe care nu-i cumpără de la alţi agenţi economici, pentru că sunt în proprietatea ei. Costurile de producţie corespunzătoare resurselor proprii ale întreprinderii constituie costurile implicite.

Costurile implicite sau "imputabile" reflectă consumul factorilor pe care îi posedă firma: 1pământul şi 2diferitele construcţii, 3capitalul propriu, 4munca proprietarilor etc. precum şi 5riscul pe care-l presupune activitatea economică a întreprinderii.

Problema cea mai dificilă care se pune în legătură cu costurile implicite sau imputabile constă în evaluarea riscului. În general, desfăşurarea oricărei activităţi presupune un risc mai mare sau mai mic.

Desigur, cu cât este mai mare riscul pe care-l presupune o activitate cu atât mai mare va fi şi remuneraţia care se speră a fi obţinută din banii investiţi.

Asumarea riscului unei activităţi productive se transformă într-un element important al producţiei. Riscul este un serviciu pe care cineva trebuie să-l plătească pentru ca întreprinderea să-şi desfăşoare activitatea productivă. Dacă o firmă nu acordă remuneraţii suficiente pentru

Scanned with OKEN Scanner

compensarea riscului care-l presupune o activitate, atunci nu vor fi persoane dispuse să-şi plaseze capitalul în aceste activităţi.

Neţinând cont de costurile implicite în calculul economic, se poate ajunge la o supraevaluare a profitului întreprinderii sau la o subevaluare a pierderilor, ceea ce, în final, va avea drept consecinţă o alocare necorespunzătoare a resurselor în economie.

De asemenea, existenţa economiilor sau a dezeconomiile externe (de beneficii sau de costuri externe), legate de activitatea unor întreprinderi, sau, în general, legate de o serie de comportamente umane, împiedică o alocare optimală a resurselor în economie.

Atunci când o firmă se află în situaţia de a lua o decizie economică, de a investi sau nu, de a produce un bun într-o anumită cantitate etc., nu ia în considerare decât ***costurile sale private***, pe care le suportă în întregime. Ea nu ia în considerare costurile (dezeconomiile externe) determinate de funcţionarea necorespunzătoare a activităţii sale şi care sunt suportate de alte firme sau persoane şi nici beneficiile (economiile externe) care pot să rezulte din activitatea sa pentru aceste firme şi indivizi. Calculul costului privat ignoră repercusiunile exterioare ale desfăşurării activităţii întreprinderii.

***Costul social*** se va obţine luând în considerare aceste repercusiuni. Să exemplificăm.

Ne imaginăm ca un apicultor este vecinul unui pomicultor. Cu cât acesta din urmă îşi va extinde exploatarea sa, mai ridicată va fi producţia apicultorului fără ca acesta să suporte un cost adiţional. Atunci când pomicultorul va determina mărimea fermei sale, el va ţine cont de costurile pe care le va suporta personal dar nu şi de efectul indus (economii externe) pe care activitatea sa a avut-o asupra întreprinzătorului vecin. Se poate spune că mărimea exploataţiei pomicultorului va fi inferioară dimensiunii sale optimale.

Să luăm un exemplu de dezeconomii externe. Considerăm că o firmă A este situată de-a lungul unui curs de apă în amonte de o firmă B. Dar firma A deversează reziduurile în acest curs de apă contaminându-l. Dacă firma B doreşte să utilizeze apa ea trebuie să întreprindă importante lucrări de purificare a acesteia. Managerii firmei A nu ţin cont, în calculul lor economic, de cheltuielile (dezeconomiile externe) pe care activitatea lor le generează şi care sunt suportate de firma B.

Acelaşi tip de probleme se pun atunci când activitatea de producţie este asociată cu poluarea apei sau a atmosferei, zgomotul sau degradarea mediului. Din această cauză este necesar să se întreprindă o evaluare

Scanned with OKEN Scanner

monetară a acestor costuri deoarece ele nu pot fi excluse din calculul costului social.

Cunoscând costul privat al unei firme, pentru a calcula costul social, trebuie să se adauge dezeconomiile externe şi să se scadă economiile externe - atunci când ele există - imputabile activităţii sale. Cu alte cuvinte, costul social reprezintă costul acestei activităţi pentru întreaga societate şi nu numai pentru întreprinderea respectivă.

Un economist trebuie să aibă în vedere nu numai costurile de producţie explicite şi implicite, ci şi ***costul de oportunitate***.

Acesta constituie unul din conceptele cele mai importante folosite de teoria costurilor. Se consideră cost de oportunitate a unei acţiuni valoarea şansei alternative care trebuie sacrificată în vederea întreprinderii acţiunii respective, deci preţul acestei renunţări.

Acest concept poate părea obscur sau abstract, dar cu utilizarea unor exemple vom vedea că lucrurile nu stau aşa.

Care este costul de oportunitate pentru un student când urmează un an de studiu suplimentar? În nici un caz dreptul de a se inscrie în acest an de studiu sau cheltuielile pe care le suporta pentru a urma cursurile şi seminariile, ci remuneraţia la care el renunţă lucrând un an de zile.

Care este costul de oportunitate pentru o firmă care angajează un muncitor ce se află actualmente în şomaj? Acest angajat nu renunţă la nici o producţie alternativă, iar în acest caz preţul renunţării este nul. Costul acestei operaţiuni pentru firmă îl constituie salariul care-l plăteşte acestui lucrător.

Fig. 7 reprezintă cazul ipotetic în care, cu o unitate dată de resurse, se obţin combinaţiile unităţilor din bunurile X şi Y.

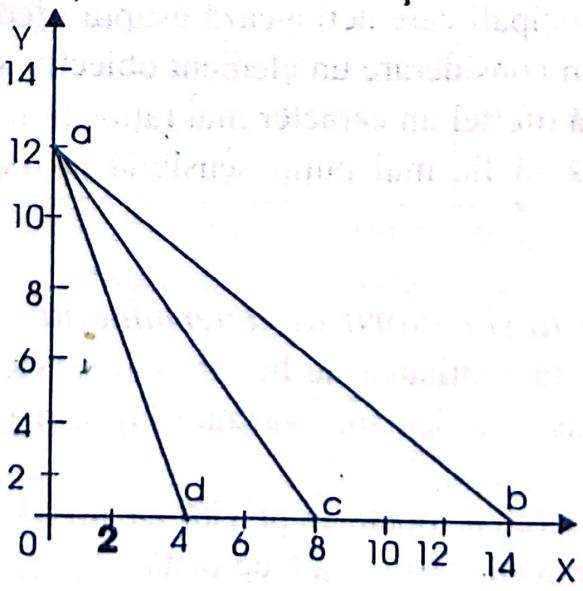



Fig. 7 Costul de oportunitate

Scanned with OKEN Scanner

Dacă sunt alocate toate resursele pentru producerea bunului Y se pot obține 12 unități din acest bun si zero unități din bunul X. Dacă, dimpotrivă sunt destinate toate resursele producerii bunului X, se obțin 14 unități din acest bun şi zero unitäti din Y. Între aceste două extreme se poate produce întreaga serie de combinații dintre Xşi Y reprezentate prin dreapta ab.

Dreapta ab arată în plus că, pentru a produce bunul X, este necesară sacrificarea oportunității de a produce o cantitate din bunul Y. Acest sacrificiu reprezintă costul de oportunitate a bunului X în termenii bunului Y. În diagrama noastră costul de oportunitate al unei unități din X este 12/14Y (o unitate din X este egală cu 0,85 unități din Y). Aceasta semnifică că aceeaşi cantitate de factori care pot produce o unitate din bunul X pot fabrica 0,85 unități din Y. Costul de oportunitate a lui X în termenii bunului Y este, aşadar de 0,85. În acelaşi mod, costul oportunității de a produce o unitate din Y în termenii bunului X este de 14/12 X (o unitate din Y este egala cu 1,16 unități din X). Aceeaşi cantitate de factori de producție folosiți în obținerea unei unități din Y, pot produce 1,16 unități din X.

Dreapta ab arată că, întotdeauna, costul de oportunitate a bunului Y în termenii bunului X şi a lui X în termenii bunului Y este constant.

## 3.6. De la teoria costurilor la teoria ofertei

Specialiştii consideră că evoluția costului de producție reprezintă unul din factorii principali care acționează asupra ofertei. Deci decizia de ofertă trebuie să ia în considerare un element obiectiv, costul de producție. Acest aspect conferă ofertei un caracter mai rațional decât al cererii şi face ca decizia de ofertă să fie mai puțin sensibilă la modificările mediului social - economic.

### *3.6.1. Oferta şi factorii săi determinanți*

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri sau servicii pe care un agent economic este dispus să o dea spre vânzare într-o perioadă de timp la un anumit preț.

Oferta, ca şi cererea, poate fi privită ca ofertă a unui bun, a unei ramuri, a unei firme şi ca ofertă totală de piață.

Oferta pentru un produs sau serviciu reprezintă cantitatea dintr-un produs sau serviciu pe care producătorii pot să o vândă pe piață la un

Scanned with OKEN Scanner

anumit preț, dintre toate produsele respectiv serviciile, ale căror caracteristici sunt suficient de apropiate pentru ca ele să poată fi considerate substituibile.

Oferta pentru o firmă exprimă cantitatea pe care un producător poate să o vândă, la diferite niveluri ale prețului.

Dacă pe piața unui bun se însumează cantitățile oferite, la același preț, de către toți vânzătorii, rezultă oferta de piață. Ea se poate determina cu ajutorul formulei:

$$0 = \sum_{i=1}^{n} o_i \cdot p \text{ ; în care:}$$

0 = oferta totală a pieței pentru un anumit bun sau serviciu;
n = numărul de ofertanți;
o = oferta unui producător.

Ca și în cazul cererii, curba ofertei totale pentru un anumit bun sau serviciu se obține prin însumarea orizontală a curbelor ofertelor individuale ale acelui bun sau serviciu. În cazul a doi ofertanți reprezentarea grafică este prezentată în fig. 8.

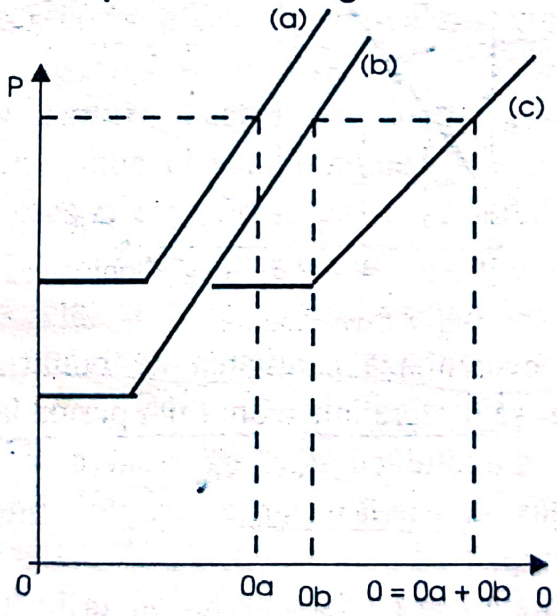



Fig. 8 Construcția curbei ofertei totale

În conformitate cu principiul "caeteris paribus", denumim tabloul ofertei ca fiind relația care există între prețul unui bun și cantitățile pe care un întreprinzător dorește să le ofere pe piață, într-un anumit interval de timp.

În condițiile în care tabloul cererii reflectă modul de comportament al consumatorilor, tabloul ofertei reliefează comportamentul

producătorilor. Dacă tabloul cererii pune în relație prețurile cu cantitățile pe care consumatorii doresc să le cumpere, cel al ofertei reprezintă, pentru unele prețuri determinate, cantitățile pe care producătorii sunt dispuși să le ofere.

Tabloul ofertei poate fi ilustrat astfel:

Tabelul 1 Tabloul ofertei: cantitățile oferite din bunul A la diferite nivele ale prețului

| $P_A$ | $Q_A$ |
|---|---|
| 2 | 0 |
| 4 | 2 |
| 6 | 4 |
| 8 | 6 |

Relația dintre prețul unitar și cantitatea oferită poate fi reprezentată în felul următor:

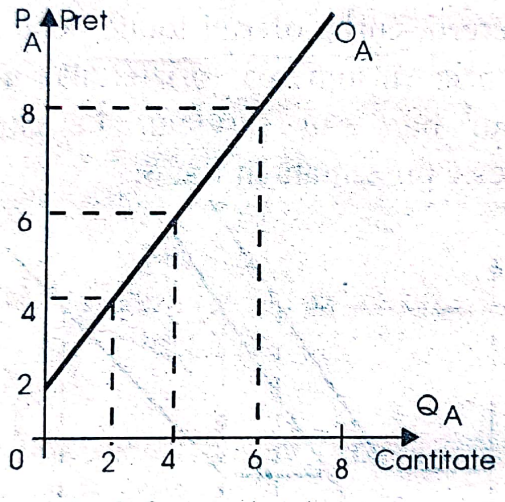



Fig. 9 Curba ofertei

Curba ofertei evidențiază cantitatea de bunuri pe care un agent economic este dispus să o ofere într-o anumită perioadă de timp, la diferite niveluri de prețuri. Cu alte cuvinte, ea arată care este prețul la care ofertantul este dispus să vândă diferite cantități dintr-un bun oarecare, într-un interval de timp.

Forma curbei arată clar că dacă prețul bunurilor crește, ofertanții vor aduce mai multe bunuri pe piața și invers, dacă pretul scade, ofertanții vor aduce mai puține bunuri pe piață. Spre deosebire de curba cererii, aceasta are o pantă pozitivă care reflectă creșterile produse în cantitatea oferită ca urmare a sporirii prețurilor.

Curba ofertei reprezintă expresia grafică a relației existente între cantitatea oferită dintr-un bun, într-o anumită perioadă de timp și prețul bunului respectiv. Desigur, cantitatea oferită depinde și de alți factori ca de exemplu: 1 costul de producție, 2 prețul altor bunuri, 3 prețul factorilor,

tehnologia, numărul de ofertanți, perspectivele pieței, evenimentele social-politice și naturale. Acest tip de relație poartă denumirea de funcția ofertei, și poate avea următoarea expresie:

$$O_A = O(C_p, P_B, P_f, K, N_0, P_p, E), \text{ în care:}$$

$O_A$ = cantitatea oferită din bunul A;
$C_P$ = costul producției;
$P_B$ = prețul altor bunuri;
$P_F$ = prețul factorilor;
K = tehnologia;
$N_0$ = numărul de ofertanți;
$P_P$ = perspectivele pieței;
E = evenimentele social-politice și naturale.

Acești factori determină modificarea cantității oferite la același nivel al prețului purtând denumirea de condițiile ofertei.

1. ***Costul de producție***. Între nivelul costului și cantitatea oferită există o relație negativă. Dacă costul producției scade, oferta pentru bunurile respective va crește și invers, creșterea costului va duce la scăderea ofertei. Deci, curba ofertei se va deplasa spre dreapta dacă costul scade și invers.

2. ***Prețul altor bunuri***. Factorii productivi sunt atrași spre acele activități de producție unde ei sunt remunerați la un preț ridicat. Dacă prețul unui bun X crește, este firesc ca să se înregistreze o atragere a factorilor de producție spre acest produs, deci curba ofertei la acest bun se va deplasa spre dreapta, și invers. Modificarea prețului bunului X va determina o creștere sau o reducere a ofertei pe piața altui bun.

3. ***Prețul factorilor***. Daca prețul factorilor de producție scade, ofertanții vor produce mai multe bunuri, curba ofertei pentru produsul respectiv înregistrând o deplasare spre dreapta. Invers, dacă prețul unuia sau a mai multor factori de producție crește, atunci va spori costul de producție și ofertantul nu va fi dispus a produce o cantitate mai mare. În consecință, curba ofertei se va deplasa spre stânga.

4. ***Tehnologia***. Introducerea în procesele productive a unor tehnologii moderne, are ca efect creșterea productivității muncii și, implicit, diminuarea costului producției. În acest caz, curba ofertei se va deplasa spre dreapta deoarece producătorii au posibilitatea să producă mai multe bunuri. Dacă se înregistrează o scădere a productivității muncii, aceasta va antrena o creștere a costurilor și evident efectul va fi negativ asupra ofertei de bunuri, iar curba ofertei se va deplasa spre stânga.

5. ***Numărul de ofertanți.*** Curba ofertei totale care cuprinde toți producătorii care fabrică același produs se va deplasa spre dreapta dacă în ramură vor intra noi firme și invers.

6. ***Perspectivele pieței.*** Dacă într-o anumită ramură se așteaptă în perspectivă o diminuare sau chiar încetarea producției, în prezent ofertanții vor produce mai mult pentru a contracara efectele acțiunilor viitoare. În această situație, curba ofertei se va deplasa spre dreapta. Dacă ofertanții speră la o creștere a prețului în viitor, atunci în prezent vor reduce producția pentru a o spori în viitor. Deci, curba ofertei se va deplasa spre stânga.

7. ***Evenimentele social-politice și naturale.*** Cadrul social-politic și juridic își pune amprenta asupra întregii activități economice. Dacă acesta este favorabil atunci oferta de bunuri și servicii va crește iar în sens contrar, ea se va diminua. De asemenea, în unele domenii de activitate (agricultură, construcții, industria miniera, etc.) importante sunt si condițiile naturale. O înrăutățire a acestor condiții acționează de regulă, în direcția reducerii ofertei.

Modificările determinate de factorii analizați mai sus, duc la schimbarea poziției curbei ofertei spre stânga sau spre dreapta. În mod implicit schimbarea în ofertă are ca efect modificarea poziției curbei. Aceste deplasări afectează condițiile de echilibru, prin urmare, prețul și cantitatea cerută și oferită.

Când are loc o deplasare spre dreapta a curbei ofertei, prețul de echilibru se va reduce iar cantitatea cerută și oferită va crește, aspecte reprezentate grafic în fig. 10.

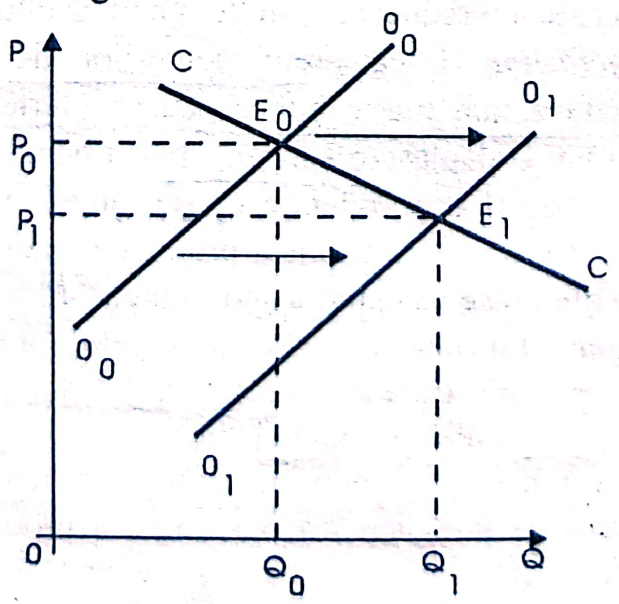



Fig. 10 Deplasările curbei ofertei

Dacă se înregistrează o deplasare a curbei cererii sau a ofertei, efectele asupra preţurilor şi cantităţilor de echilibru pot fi prevăzute. Aşa cum am arătat, dacă se produce o creştere a cererii adică se înregistrează o deplasare a curbei cererii spre dreapta, preţul şi cantitatea de echilibru vor creşte. Pe de altă parte, dacă se produce o creştere a ofertei, adică o deplasare spre dreapta a curbei ofertei, preţul de echilibru va scădea iar cantitatea de echilibru va creşte.

Desigur, dacă se deplasează ambele curbe efectele nu pot fi în întregime prevăzute. În cazul în care atât oferta cât şi cererea se deplasează spre dreapta, cantitatea de echilibru va creşte, dar nu se poate spune dacă preţul a înregistrat o creştere sau o extindere, deoarece acestea vor depinde de intensitatea deplasărilor relative ale ambelor curbe, aspecte ilustrate în fig. 11.

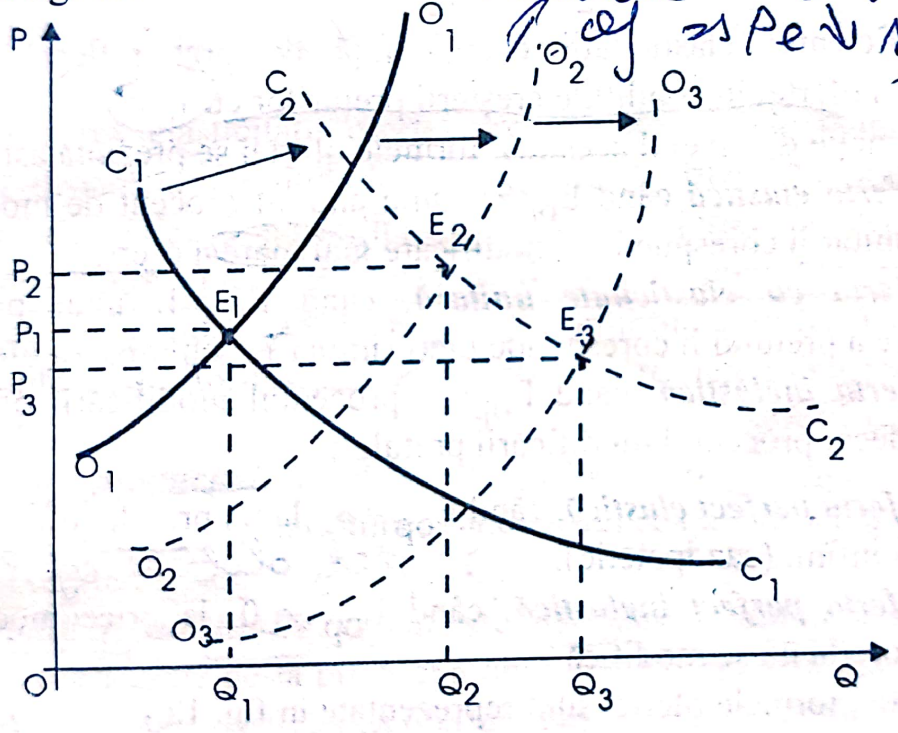



Fig. 11 Deplasările simultane ale curbei ofertei si cererii

### 3.6.2. *Elasticitatea ofertei*

Elasticitatea ofertei pune în evidenţă gradul modificării ofertei în funcţie de schimbarea preţului sau a oricăreia din condiţiile ofertei. Elasticitatea poate fi determinată cu ajutorul coeficientului elasticităţii ofertei.

Coeficientul de elasticitate a ofertei faţă de preţ se determină prin raportarea modificării relative a cantităţilor oferite la modificarea relativă a preţului de vânzare.

$$E_{op} = \frac{\Delta O}{O} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta O}{\Delta P} \cdot \frac{P}{O}$$ sau $$E_{op} = \frac{\%\Delta O}{\%\Delta P}$$, unde:

$\Delta O$ = modificarea ofertei pentru un produs sau serviciu;
O = oferta totală pentru acel produs sau serviciu;

$\Delta P$ = modificarea prețului;
P = prețul produsului.

O altă modalitate de determinare a coeficientului elasticității ofertei în funcție de preț este următoarea:

$$E_{op} = \frac{O}{\frac{O_0 + O_1}{2}} : \frac{P}{\frac{P_0 + P_1}{2}} = \frac{O}{P} \cdot \frac{P_0 + P_1}{O_0 + O_1}$$

Coeficientul elasticității ofertei față de preț reflectă proporția modificării ofertei în condițiile creșterii prețurilor cu 1%.

În funcție de nivelul acestuia, formele ofertei se prezintă astfel:

a) ***oferta elastică*** când $E_{op} > 1$, unui anumit procent de modificare a prețului unitar îi corespunde o modificare mai mare a ofertei;

b)***oferta cu elasticitate unitară***, când $E_{op} = 1$, unui procent în modificare a prețului îi corespunde unul similar în schimbarea ofertei;

c)***oferta inelastică***, când $E_{op} < 1$, procentul modificării ofertei este mai mic decât procentul modificării prețului;

d) ***oferta perfect elastică***, când $E_{op} = \infty$, la un preț dat oferta poate să crească la infinit (caz ipotetic);

e) ***oferta perfect inelastică***, când $E_{op} = 0$, la orice modificare a prețului, oferta nu se modifică.

Grafic, formele ofertei sunt reprezentate in fig. 12.

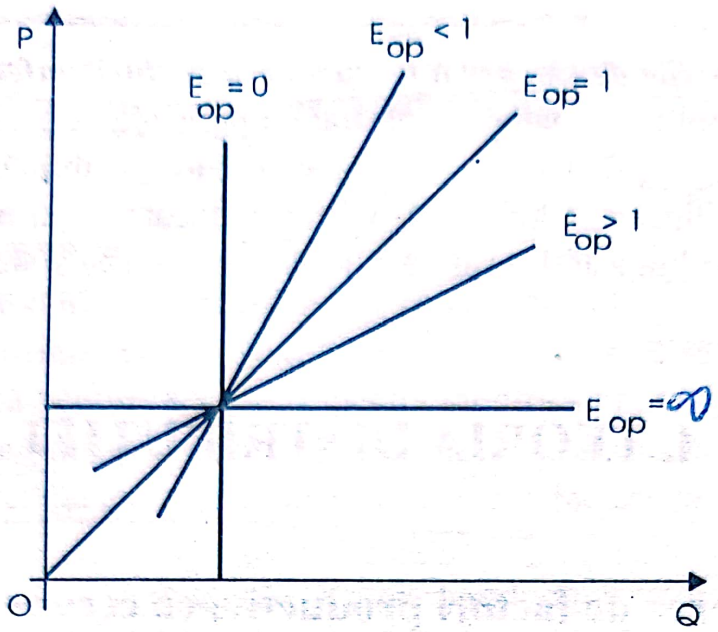



Fig. 12 Reprezentarea grafică a formelor ofertei

Cunoaşterea elasticităţii ofertei prezintă importanţă pentru agenţii economici deoarece, pornind de la preţurile de piaţă ale bunurilor şi serviciilor, ea reflectă posibilitatea adaptării ofertei la cerere. Prin confruntarea dintre cerere şi ofertă se determină preţul de piaţă care, pentru orice bun, tinde spre un nivel de echilibru ce reflectă egalizarea cererii cu oferta. Factorii cei mai importanţi care determină elasticitatea ofertei sunt:

1. ***costul producţiei***: când se înregistrează o creştere a costului elasticitatea ofertei scade, iar atunci când costul scade are loc o creştere a elasticităţii ofertei;

2. ***gradul de substituire***: cu cât este mai mare gradul de substituire a factorilor de producţie de la producţia unui bun la producţia altor bunuri, cu atât va fi mai mare elasticitatea ofertei bunului respectiv;

3. ***perioada de timp:*** cu cât intervalul de timp este mai mare, cu atât pot fi orientaţi mai mulţi factori productivi de la o activitate la alta. Perioada scurtă de timp nu este suficientă ca să permită schimbarea cantităţii tuturor factorilor. Cantitatea oferită dintr-un bun rămâne aceeaşi, deci oferta este perfect inelastică.

Pe termen lung, există suficient timp pentru modificarea cantitativă a tuturor factorilor productivi. În acest caz, cantitatea oferită ca răspuns la modificarea preţului este mult mai mare decât în perioada scurtă. Există posibilitatea asigurării unei oferte elastice, respectiv procentul de creştere a cantităţii oferite este mai mare decât cel de urcare a preţului.

4. ***posibilitățile de stocare a bunurilor și costurile aferente acesteia.*** Dacă bunurile pot fi depozitate și păstrate o perioadă de timp, elasticitatea ofertei acestora crește și invers, în cazul în care posibilitățile de stocare sunt reduse sau lipsesc. Cheltuielile aferente stocării și păstrării se adaugă la costul produsului, astfel încât costul total se mărește și deci elasticitatea ofertei se va reduce.

# 4. TEORIA DISTRIBUȚIEI

## 4.1. Cererea de factori productivi ca cerere derivată

Factorii de producție sunt ceruți pe piață pentru utilitatea pe care o au în producerea unui bun sau serviciu. În consecință, se poate afirma că cererea de factori este o cerere derivată din cererea pentru bunuri și servicii la a căror producție pot fi utilizați.

Putem formula trei ipoteze referitoare la determinanții cererii de factori productivi:

a) cantitatea dintr-un factor cerută de producători depinde direct de mărimea cererii bunurilor și/sau serviciilor de consum la a căror producție se folosește acel factor. Cu cât nivelul cererii de bunuri și servicii produse cu un factor va fi mai ridicat, cu atât cererea pentru acesta va fi mai mare; și invers, cu cât nivelul cererii de bunuri și servicii produse cu acel factor va fi mai scăzut, cu atât cererea pentru acesta va fi mai mică;

b) cantitatea cerută dintr-un factor este invers proporțională cu prețul relativ al acestuia. Cu cât prețul factorului va fi mai ridicat cu atât cererea pentru acest factor va fi mai mică; și invers, cu cât prețul relativ al unui factor va fi mai scăzut, cu atât cererea pentru acesta va fi mai mare;

c) cantitatea cerută dintr-un factor depinde de productivitatea acelui factor. Cu cât aceasta va fi mai ridicată, cu atât cererea pentru acel factor va fi mai mare. Productivitatea se definește ca fiind cantitatea dintr-un bun care se obține pe unitate de factor.

Deci, principalii determinanți ai cererii unui factor sunt: 1) cererea de bunuri și servicii de consum în a căror producție se folosesc, 2) prețul relativ (costul său) și 3) productivitatea (randamentul său relativ).

Din aceste trei ipoteze pot deriva o serie de afirmații referitoare la elasticitatea cererii pentru un factor:

Scanned with OKEN Scanner

a)elasticitatea cererii unui factor variază direct proporțional cu elasticitatea cererii produsului sau produselor finale în a cărei producție se folosește sau poate fi folosit acest factor;

b) cu cât mai redusă va fi partea pe care costul factorului o reprezintă în costul total al produsului, mai inelastică va fi cererea pentru acel factor; și invers, cu cât mai mare va fi ponderea pe care costul factorului o deține în costul total al firmei, cu atât mai mare va fi variația ce se va înregistra în cantitatea cerută pentru factorul respectiv modificând prețul;

c) cererea pentru un factor va fi mai elastică cu cât va fi mai facilă substituirea acestui factor prin altul sau prin alți factori în procesul de producție.

Pentru a analiza cererea de factori productivi vom introduce o ipoteză mai realistă și anume a existenței mai multor factori variabili. De asemenea, trebuie să avem în vedere că, pe termen lung, întreprinderea are posibilitatea de a modifica toți factorii productivi în așa fel încât orice bun se poate produce cu diferite combinări a cantităților de factori. Așa cum am văzut, funcția de producție ne spune că există un număr mare de combinări alternative a factorilor pentru a produce aceeași cantitate dintr-un bun. Problema constă în determinarea cantității de factori productivi pe care firma îi va achiziționa.

Pentru a minimiza costurile, adică pentru a avea o eficiență economică ridicată, întreprinderea va substitui unii factori prin alții până va obține costul cel mai scăzut posibil pentru o cantitate determinată de produs. În acest sens ea va compara costul utilizării unei unități adiționale din fiecare factor cu valoarea produsului marginal al acestuia.

În vederea analizei implicațiilor acestei reguli presupunem că întreprinderea concurențială utilizează numai doi factori productivi: munca și capitalul. În această situație, întreprinderea maximizează profitul contractând fiecare factor până la punctul în care valoarea produsului marginal este egală cu costul factorului achiziționat. Dacă W reprezintă salariul, *i* rata dobânzii sau prețul capitalului, și P prețul produsului, pentru ca întreprinderea să maximizeze profitul, trebuie să îndeplinească condițiile următoare.

$$VPM_aL = PM_aL \cdot P = W \qquad (4.1.)$$

$$VPM_aK = PM_aK \cdot P = i \qquad (4.2.)$$

în care: $PM_aL$ și $PM_aK$ sunt produsele marginale ale muncii și capitalului.

Aceste condiții de maximizare a profitului pot fi utilizate pentru a descrie modul cum trebuie să se combine factorii de producție.

Scanned with OKEN Scanner

Dacă întreprinderea doreşte să maximizeze profitul, va trebui să îndeplinească condiţiile (4.1.) şi (4.2.) care pot fi scrise în felul următor:

$$\frac{PM_a L}{W} = \frac{PM_a K}{i} = \frac{1}{P} \quad (4.3.)$$

Pentru a interpreta ecuaţia (4.3.) trebuie să avem în vedere că fiecare unitate adiţională de muncă va spori producţia în aşa fel încât $PM_aL/W$ să reprezinte producţia adiţională care se obţine cheltuind o unitate monetară în plus pentru factorul muncă. De asemenea, $PM_aK/i$ reprezintă producţia adiţională care se obţine cheltuind o unitate monetară adiţională pentru factorul capital.

Când este satisfăcută egalitatea: $\frac{PM_a L}{W} = \frac{PM_a K}{i}$ este imposibil să se reducă costul unei anumite producţii redistribuind cheltuielile între capital şi muncă.

Această ecuaţie mai poate fi scrisă şi sub forma:

$$\frac{W}{PM_a L} = \frac{i}{PM_a K} = CM_a = P \quad (4.4.)$$

Ecuaţia obţinută ne conduce din nou la condiţia de echilibru în care costul marginal este egal cu preţul bunului şi ne dă o regulă de comportament pentru întreprindere când aceasta va dori să contracteze factori productivi.

Cantitatea de factori productivi este optimă atunci când întreprinderea realizează un nivel de producţie în care costul marginal este egal cu preţul în vigoare de pe piaţă. Firma va folosi metodele de producţie care utilizează mai multă muncă sau mai mult capital în funcţie de preţurile acestor factori.

Pentru a analiza modalitatea de substituire a unui factor prin altul trebuie să pornim de la ecuaţia (4.4.). Aceasta ne spune că pentru a minimiza costul producerii unei cantităţi de output trebuie să se egaleze raporturile între costul folosirii fiecărui factor cu produsul său marginal.

Dacă, de exemplu, preţul factorului munca va creşte, în timp ce preţul capitalului rămâne fix întreprinderea va substitui munca prin capital. O sporire a lui W va creşte raportul $W/PM_aL$, adică costul utilizării muncii, ce va determina întreprinderile să înlocuiască muncitori prin maşini până când din nou se egalează raporturile din ecuaţia (4.4.).

Dar ecuaţia (4.4.) se poate scrie şi în maniera următoare:

Scanned with OKEN Scanner

$$\frac{W}{i} = \frac{PM_aL}{PM_aK} \quad (4.5.)$$

de unde rezultă că, cu cât raportul W/i este mai mic, adică costul folosirii muncii în relație cu costul utilizării capitalului, mai eficient este pentru întreprindere să contracteze muncă și, în consecință, va utiliza mai multă muncă în raport cu capitalul. Astfel spus, cu cât este mai mic raportul W/i, mai mare va fi raportul muncă/capital. Această relație muncă/capital reflectă proporția în care se utilizează cei doi factori.

În condițiile pieței concurențiale, cererea de factori din partea întreprinderilor depinde de prețurile reale adică de prețurile monetare împărțite prin prețul produsului. Dacă împărțim ambii membri ai ecuațiilor (4.1.) și (4.2.) prin P obținem:

$$PM_aL = \frac{W}{P}$$

$$PM_aK = \frac{i}{P}$$

Aceste ecuații le putem exprima și în maniera următoare:

$$\text{Produsul marginal al factorului} = \frac{\text{Prețul monetar al factorului}}{\text{Prețul produsului}} = \text{Prețul real al factorului}$$

Semnificația economică a ecuației precedente este următoarea: dacă se dublează prețul produsului și prețul monetar al tuturor factorilor, cantitatea cerută din aceștia nu se modifică.

## 4.2. Oferta de factori productivi

Oferta totală de factori productivi nu este atât de inelastică cum pare la prima vedere. Oferta de muncă este constituită din numărul de ore de muncă pe care populatia unei țări este dispusă să o ofere la diferite nivele ale salariilor. Ea este în funcție de mai mulți factori: mărimea populatiei și distribuția sa pe vârstă, sexe, stare civilă, educație și formație profesională, mărimea populației (care este aptă de muncă) și de numărul de ore efectuat de fiecare individ. Forța de muncă depinde, pe de o parte, de distribuția populației pe vârste iar, pe de altă parte, de schimbările survenite în cererea de muncă ce dau naștere la variații ale salariilor.

Scanned with OKEN Scanner

În situația în care salariile cresc până la nivele suficient de atractive, apare posibilitatea ca unele persoane care înainte nu doreau să lucreze, să ceară un loc de muncă.

Oferta totală de muncă este destul de elastică dacă avem în vedere faptul că mărimea populației totale și a celei active nu se modifică cu rapiditate.

În general elasticitatea ofertei unui factor depinde în mod hotărâtor de mobilitatea acestuia, adică de rapiditatea și facilitatea, mai mare sau mai mică, cu care factorul poate trece de la o utilizare la alta și de la un loc la altul.

Forța de muncă este mult mai mobilă pe termen lung decât pe termen scurt. Pentru o perioadă determinată de timp, există o mai mare mobilitate a forței de muncă din aceeași localitate decât din diferite localități.

După cum se cunoaște, munca este un factor propriu, caracteristic omului. Din această cauză elementele nepecuniare (sau nemonetare) joacă un rol mai important în mobilitatea factorului muncă decât la ceilalți. Acest aspect se datorește faptului că factorul și proprietarul său sunt inseparabili.

Specializarea constituie un alt factor care contribuie la realizarea mobilității forței de muncă.

Oferta de pământ este în funcție de cum poate fi considerată suprafață respectivă: ca fiind fertilă (oferta mai elastică), mai puțin fertilă sau aridă (ofertă inelastică). În mod paradoxal pământul are o mare mobilitate, adică poate avea diverse utilizări: agricultură, și în cadrul acesteia într-o mare diversitate de culturi, pentru diferite tipuri de construcții, locuri de agrement etc.

Oferta de capital este destul de elastică. Trebuie să facem distincție între bunurile de capital și capitalul financiar. Primele, au pe termen scurt o foarte mică mobilitate, deoarece fiecare mașină a fost construită pentru a fabrica un produs determinat și, în consecință, nu se poate schimba la o altă utilizare.

Desigur, pe termen lung, bunurile de capital cunosc o anumită mobilitate adică sunt convertibile în capital sau resurse financiare prin amortizare, Capitalul financiar cunoaște o mobilitate totală, adică poate fi utilizat în toate domeniile și poate trece de la un loc la altul cu mare ușurință.

Cu toate limitele existente în mobilitatea factorilor productivi, principiul maximizării avantajului net determină în mare măsură oferta de factori pentru folosiri concrete.

Scanned with OKEN Scanner

## 4.3. Determinarea preţului factorilor de producţie pe pieţele concurenţiale

După ce am studiat determinanţii cererii de factori productivi (după teoria productivităţii marginale) şi ai ofertei acestora (după principiul maximizării avantajului net) putem trece la modul de stabilire a preţului pe pieţele concurenţiale.

Teoria economică ne permite să afirmăm că, în principiu, preţurile şi cantităţile de factori folosite tind spre acele nivele pentru care oferta se egalează cu cererea. Deci preţul factorilor se obţine plecând de la legile echilibrului valabile pe toate pieţele existente în cadrul unei economii. Dacă pieţele sunt concurenţiale, iar costurile ajustărilor sunt reduse, preţurile vor exprima valoarea serviciilor productive constituind, în acelaşi timp, remuneraţia pe care o vor obţine proprietarii lor. Numai în situatia de echilibru preţurile cererii vor fi egale cu cele ale ofertei de factori aşa cum se observă în fig. 1.

Pentru fiecare factor curbele ofertei şi ale cererii determină preţul de echilibru ce egalează cantitatea cerută, la acest preţ, cu oferta. La preţuri superioare celui de echilibru cantitatea cerută se va diminua şi va creşte cantitatea oferită de factori, încât se va genera un excedent care va reduce preţurile până la nivelul de echilibru. La preţuri inferioare celui de echilibru, va fi o ofertă mai mică, în acelaşi timp cererea poate creşte şi în consecinţă, preţurile vor urca ca urmare a presiunii exercitate de excesul de cerere.

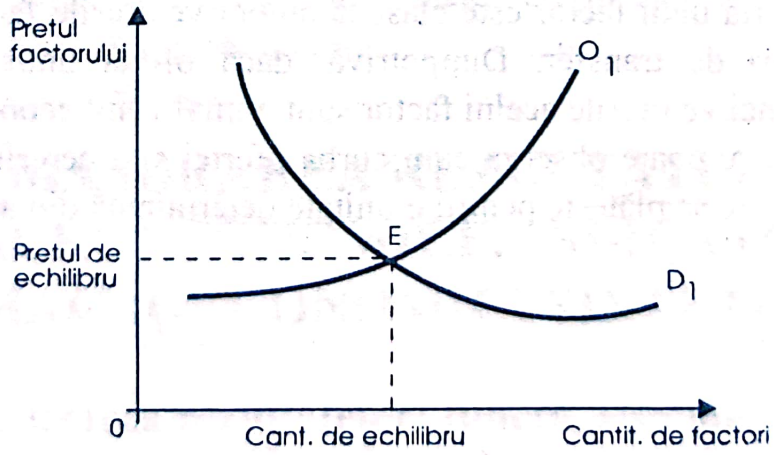



Fig. 1 Piata unui factor productiv

Preţurile de echilibru ale factorilor productivi constituie remuneraţia obţinută de proprietarii lor pentru serviciile lor productive şi sunt egale cu valoarea pe care cumpărătorii o vor atribui serviciilor respective.

Pe pieţele concurenţiale ale factorilor de producţie, există mari diferenţe între preţurile acestora, determinate în principal, de două tipuri de cauze: ***dinamice sau de dezechilibru*** şi ***statice sau de echilibru***. Diferenţele dinamice sunt asociate cu schimbările care survin în cererile pentru produsele fabricate cu aceşti factori. Dacă cererea pentru produsul A va creşte, iar cererea pentru produsul B se va diminua, acest aspect va determina o creştere a cererii de factori în ramurile care produc bunul A şi o reducere în ramurile care fabrică bunul B. În acest caz, preţul factorilor folosiţi în prima ramură de producţie va creşte, iar a celor utilizaţi în a doua va scădea. Durata acestor diferenţe în preţuri va depinde de mobilitatea factorilor de producţie de la o ramură la alta.

Diferenţele statice sau de echilibru se datoresc în principal naturii proprii a factorilor sau diverselor avantaje nepecuniare ale diferitelor utilizări ale acestora, netinzând să dispară cu trecerea timpului.

Venitul dobândit de un factor de producţie poate fi definit ca fiind diferenţa între valoarea factorului în utilizarea cea mai bună care i se oferă şi valoarea sa în folosirea alternativă cea mai bine plătită. Plata care se face pentru un factor poate fi împărţită în două componente sau părţi: cantitatea plătită unui factor care trebuie să fie suficientă pentru ca aceasta să rămână în ramura respectivă (să nu se transfere în altă ramură) şi diferenţa de venit. Prima componentă a plăţii unui factor poartă denumirea de ***venit de transfer***, iar a doua este cunoscută sub denumirea de ***venit economic***.

Dacă oferta unui factor este elastică atunci veniturile factorului sunt numai venituri de transfer. Dimpotrivă, dacă oferta unui factor este inelastică, atunci veniturile acelui factor sunt numai venit economic.

În fig. 2. se poate observa cum curba ofertei şi a cererii unui factor indică preţul care se plăteşte pentru o unitate determinată din acesta.

Scanned with OKEN Scanner

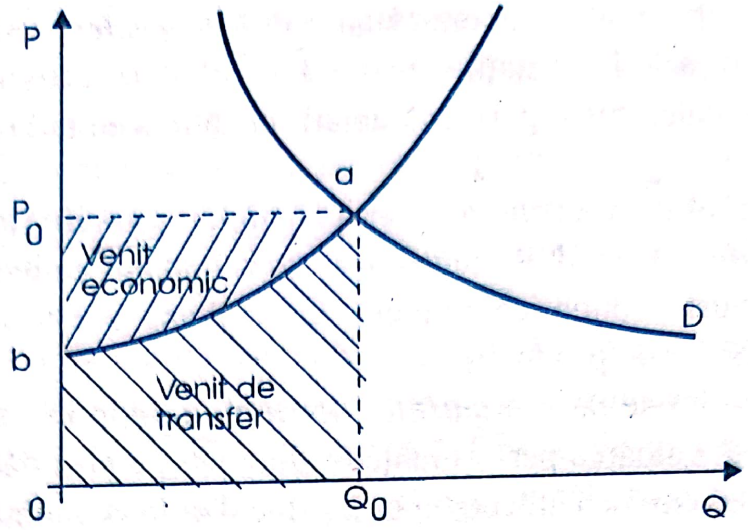



Fig. 2 Venitul economic si de transfer

Când se atinge echilibrul pe piața factorului prin egalizarea ofertei cu cererea se determină un preț ($P_0$) și o cantitate tranzacționată $Q_0$ din factor. Veniturile acestui factor sunt reprezentate prin suprafața $P_0$ a $Q_0O$ care este integrată de suprafața *ba*$Q_0O$ (care constituie veniturile de transfer) și de suprafața $P_0$ab (care reprezintă venitul economic obținut de factor).

Fixarea prețurilor factorilor de producție pe piețele cu concurența perfectă cu toate că nu este în relație directă cu costul acestora, cuprinde un element de raționalitate și de eficiența în alocarea diferiților factori pentru utilizări determinate. Faptul că fiecare resursă productivă are un preț permite alocarea acestora spre sectoarele în care se asigură o mai mare eficiență sistemului economic.

# 5. MĂSURAREA REZULTATELOR MACROECONOMICE. INDICATORII MACROECONOMICI SINTETICI

## 5.1. Măsurarea rezultatelor: funcții, sisteme de calcul, principii și metode

Rezultatele activității la nivel de ansamblu al economiei naționale dintr-o perioadă de timp determinată, de regulă un an, se reflectă cifric prin indicatori macroeconomici.

Măsurarea rezultatelor economice prin asemenea indicatori îndeplinește o serie de *funcții esențiale*: 3

a) Indicatorii macroeconomici au ***rolul de evidență statistică***, prin care se sintetizează informațiile privind rezultatele activităților dintr-o economie națională, într-o perioadă determinată, măsurând potențialul său economic;

b) Pentru agenții economici ei constituie ***punctul de plecare în luarea deciziilor*** privind dimensiunea, structura și calitatea ofertei și cererii de bunuri economice viitoare, și pe baza acestora atragerea și utilizarea factorilor de producție;

c) Pe baza lor se fac ***comparații internaționale***, prin care se pun mai bine în evidență valoarea performanțelor obținute pe plan național, nivelul de dezvoltare economică atins de o țară și locul ei în economia mondială.

Măsurarea rezultatelor de ansamblu ale economiei naționale se bazează pe o anumită teorie și concepție metodologică. Sub acest aspect s-au distins două sisteme: ***sistemul conturilor naționale*** (SCN) - specific țărilor cu economie de piață și ***sistemul producției materiale*** (SPM) folosit în țările cu economie centralizat - planificată.

a) Primul sistem se fundamentează pe teoria factorilor de producție elaborată de către Jean Baptiste Say, conform căreia fiecare factor este recompensat în funcție de contribuția sa la activitatea economică. Prin urmare, în calculul indicatorilor macroeconomici se pornește de la veniturile factorilor de producție.

b) Cel de-al doilea sistem are la bază teoria muncii productive, conform căreia munca depusă în sfera producției materiale, inclusiv în domeniul serviciilor de producție crează bunuri economice, deci este productivă. Deși, între timp, această teorie a evoluat, în sensul lărgirii sferei de cuprindere a muncii productive, totuși, cele mai multe dintre activitățile din domeniul serviciilor nemateriale (servicii de consum, servicii publice etc.) sunt considerate în continuare neproductive. Indicatorii macroeconomici calculați în cadrul acestui sistem (Produsul social, Venitul național etc.) au o sferă de cuprindere mai mică față de cei calculați prin sistemul conturilor naționale. Sistemul producției materiale a fost caracteristic fostelor țări socialiste și pe măsura tranziției lor la economia de piață este înlocuit cu sistemul conturilor naționale, ai cărui indicatori sunt urmarea evaluării tuturor bunurilor materiale și serviciilor materiale și nemateriale obținute în activitatea economică într-o perioadă dată (de regulă un an).

Măsurarea rezultatelor macroeconomice prin sistemul conturilor naționale se bazează pe o serie de ***principii***:

a) se evaluează ***ansamblul activităţii economice***, activitatea productivă fiind extinsă şi asupra serviciilor nemateriale, legate de consumul populaţiei şi al administraţiei de stat;

b) indicatorii sintetici de rezultate cuprind ***numai bunurile şi serviciile care sunt vândute pe piaţă***. Drept urmare, ei nu includ bunurile şi serviciile produse de menaje şi care nu sunt destinate vânzării, serviciile membrilor de familie pentru întreţinerea gospodăriei;

c) produsele şi serviciile se includ în calcul numai în condiţiile în care sunt urmarea activităţii în ***intervalul de timp*** pentru care se determină respectivii indicatori. Nu sunt luate în calcul bunurile şi serviciile care reprezintă revânzări, când tranzacţiile sunt doar o schimbare a titlului de proprietate;

d) rezultatele activităţilor economice măsoară ***numai valoarea bunurilor şi serviciilor pentru uz final***, (cu excepţia Produsului Global Brut). Pentru a se evita înregistrările repetate, nu se include în calcul consumurile intermediare - adică bunurile materiale şi serviciile consumate în perioada respectivă în vederea producerii altor bunuri materiale şi servicii;

e) evaluarea rezultatelor făcându-se pornind de la veniturile factorilor de producţie antrenaţi în activitatea economică, ***nu include transferurile băneşti care au loc între agenţii economici*** sub forma pensiilor, ajutoarelor de şomaj, burse, alocaţii de la guvern etc. care nu sunt însoţite de un flux invers de bunuri materiale şi servicii;

f) delimitarea rezultatelor ***în funcţie de teritoriul pe care-şi desfăşoară activitatea agenţii economici***. Însumarea rezultatelor activităţii tuturor agenţilor economici din interiorul ţării conduce la obţinerea produsului sau venitului intern. Dacă se elimină rezultatele agenţilor economici străini de pe teritoriul ţării pentru care se face calculul şi se adaugă rezultatele agenţilor naţionali care îşi desfăşoară activitatea în afara ţării, rezultă indicatori care evidenţiază produsul sau venitul naţional.

g) ***În funcţie de sistemul de evidenţă şi de măsurare utilizat***, rezultatele macroeconomice se exprimă prin indicatori economici în formă brută (se includ alocaţiile pentru consumul capitalului fix) şi netă (nu se includ alocaţiile pentru consumul capitalului fix).

Indicatorii care reflectă rezultatele macroeconomice determinaţi prin sistemul conturilor naţionale pot fi calculaţi prin trei ***metode***[2]: 3

---

2 Lazăr C., Gorincu Gh., Enache L. ***Teorie economică generală***, Economica, Bucureşti, 1993, p.157 - 158.

Scanned with OKEN Scanner

a) ***metoda de producție*** - prin care are loc agregarea produselor și serviciilor finale obținute de agenții economici în perioada de calcul (de regulă un an). Prin această metodă, din valoarea totală a producției se elimină consumul intermediar, iar în cazul indicatorilor în formă netă se exclud și alocațiile pentru consumul capitalului fix;

b) ***metoda utilizării producției finale*** - ce constă în agregarea cheltuielilor totale ale agenților economici cu bunuri materiale și servicii ce compun producția finală. Se însumează cheltuielile menajelor pentru bunuri materiale și servicii de consum, cheltuielile publice pentru bunuri materiale și servicii, cheltuieli pentru bunuri de investiții și exportul net (diferența dintre export și import);

c) ***metoda costurilor sau valorii adăugate*** - prin care se însumează elementele care reflectă compensarea factorilor de producție (salariu, profit, dobândă, rentă etc.), alocațiile pentru consumul de capital fix (forma brută a indicatorilor) și impozitele indirecte (cu excepția venitului național).

## 5.2. Indicatorii macroeconomici

Pe baza informațiilor oferite de contabilitatea națională, se calculează, în principal, următorii indicatori sintetici ce reflectă rezultatele macroeconomice.

• ***Produsul global brut (PGB)*** - ce exprimă valoarea totală a bunurilor materiale și serviciilor obținute într-o anumită perioadă, de regulă, un an. Se calculează ca sumă a producției brute de bunuri materiale și servicii realizate de toate sectoarele naționale, cu sau fără caracter de marfă, într-o perioadă de timp (de regulă un an).

$$PGB = \sum_{i=1}^{n} PG_i = \sum_{i=1}^{n} PF_i + \sum_{i=1}^{n} C_i \qquad (5.1.)$$

unde: PGB - produsul global brut

$PG_i$ - produsul global realizat în fiecare sector de activitate

$PF_i$ - produsul final realizat în fiecare sector de activitate

$C_i$ - consumul intermediar din fiecare sector de activitate

i = numărul de sectoare economice.

PGB cuprinde o serie de înregistrări repetate, incluzându-se și valoarea bunurilor materiale și serviciilor primite de la alți producători și folosite pentru producerea de noi bunuri economice (consumul intermediar - respectiv materii prime, materiale, energie, semifabricate etc.).

Scanned with OKEN Scanner

• ***Produsul intern brut (PIB)*** - exprimă valoarea brută de piață a bunurilor economice finale produse în interiorul unei țări într-o anumită perioadă, de regulă, un an, de către agenții economici autohtoni și străini. Baza de calcul a acestui indicator o constituie valoarea adăugată brută a agenților economici interni sau cheltuielile efectuate în economie pentru bunuri finale. Atributul de brut provine de la faptul că se cuprind și alocațiile pentru consumul de capital fix (amortizarea). Sunt avute în vedere numai produsele și serviciile finale, adică ajunse, în cadrul acelei perioade, în ultimul stadiu al circuitului economic. Prin urmare, el se determină pornind de la PGB din care se scade consumul intermediar:

$$PIB = PGB - C_i \qquad (5.2.)$$

unde: PIB - produsul intern brut; $C_i$ - consumul intermediar.

PIB este evaluat la prețurile pieței.

Bunurile materiale și serviciile finale cuprinse în acest indicator sunt destinate consumului personal, consumului public, formării brute a capitalului (înlocuirea și creșterea capitalului fix și variația stocurilor) și exportului net:

$$PIB = C_{per} + C_{pub} + FBCF + (E - I) \qquad (5.3.)$$

unde: $C_{per}$ - consum personal privat; $C_{pub}$ - consum public (guvernamental); FBCF - formarea brută a capitalului fix și variația stocurilor; E - exportul; I - importul.

• ***Produsul intern net (PIN)*** exprimă valoarea adăugată netă de piață a bunurilor materiale și serviciilor finale produse de agenții economici autohtoni și străini în interiorul unei țări, într-o anumită perioadă de timp, de regulă un an. Se determină prin scăderea din PIB a consumului de capital fix (amortizarea):

$$PIN = PIB - CCF \qquad (5.4.)$$

unde: PIN - produsul intern net; CCF - consumul capitalului fix.

• ***Produsul național brut (PNB)*** reprezintă valoarea adăugată brută a tuturor bunurilor materiale și serviciilor finale obținute de către agenții economici autohtoni care acționează atât în interiorul țării cât și în afara teritoriului național, într-o perioadă de timp determinată, de regulă, un an. Se determină pornind de la mărimea PIB la prețurile pieței la care se adaugă valoarea adaugată brută a agenților economici autohtoni din străinătate la prețurile pieței (Vaas) și se scade valoarea adaugată brută a agenților economici străini în interiorul țării la prețurile pieței (Vasi):

$$PNB = PIB + Vaas - Vasi \qquad (5.5.)$$

PNB > PIB - sold +
PNB < PIB - sold -



PNB mai poate fi determinat prin corectarea PIB cu veniturile nete primite de la restul lumii: PNB = PIB la preţurile pieţei + remuneraţiile salariale primite de la restul lumii - remuneraţiile salariale vărsate restului lumii + veniturile proprietăţii şi ale întreprinderilor primite de la restul lumii - veniturile proprietăţii şi ale întreprinderilor vărsate restului lumii.

Mărimea PNB poate fi mai mare sau mai mică decât cea a PIB în funcţie de soldul (pozitiv sau negativ) dintre PIB-ul creat de agenţii economici autohtoni în străinătate şi PIB-ul creat de agenţii economici străini în interiorul ţării. Dacă soldul este pozitiv, atunci PNB este mai mare decât PIB şi invers. O diferenţă semnificativă între PIB şi PNB poate fi întâlnită, mai ales, în cazul ţărilor în curs de dezvoltare supuse fenomenului de migraţie a forţei de muncă sau aflate sub impactul firmelor multinaţionale care repatriază profitul în ţările lor de origine.

Exprimând rezultatele activităţii agenţilor economici ai unei ţări, indiferent dacă îşi desfăşoară activitatea în graniţele naţionale sau în afara acestora, PNB este indicatorul care măsoară cel mai bine potenţialul economic al unei ţări şi, prin urmare, cel mai folosit în comparaţiile internaţionale.

Calculat pe baza preţurilor curente dintr-un an este denumit PNB nominal, iar pe baza preţurilor comparabile (ale unui an dat) este denumit PNB real. Prin raportarea acestora se obţine ***deflatorul PNB***, ce reliefează modificările intervenite în nivelul preţurilor sau în puterea de cumpărare a banilor.

$$\text{Deflatorul PNB} = \frac{\text{PNB nominal}}{\text{PNB real}} \quad (5.6.)$$

• ***Produsul naţional net (PNN)*** exprimă valoarea adăugată netă a bunurilor materiale şi serviciilor finale obţinute de agenţii economici autohtoni, în ţară sau în afara teritoriului naţional, într-o perioadă de timp determinată, de regulă, un an. Se determină prin scăderea din PNB a consumului de capital fix.

$$PNN = PNB - CCF \quad (5.7.)$$

Dacă PNN este determinat prin utilizarea preţurilor factorilor de producţie, atunci el reflectă venitul naţional.

• ***Venitul naţional (VN)*** reprezintă mărimea agregată a veniturilor obţinute de către proprietarii factorilor de producţie, ca recompensă pentru aportul acestora la producerea bunurilor materiale şi serviciilor. El exprimă atât veniturile din muncă (salarii şi contribuţii), cât şi cele din proprietate (dobânzi, dividende, rente, chirii etc.). Exprimat la preţurile

Scanned with OKEN Scanner

pieței, venitul național se determină pornind de la PNB evaluat la prețurile pieței din care se scade consumul de capital fix.

$$VN_{pp} = PNB_{pp} - CCF \quad (5.8.)$$

unde: $VN_{pp}$ - venitul național la prețurile pieței; $PNB_{pp}$ - produsul național brut la prețurile pieței.

Exprimat la prețurile factorilor de producție, venitul național se determină pornind de la venitul național evaluat la prețurile pieței din care se scad impozitele indirecte nete.

$$VN_{pf} = VN_{pp} - I_{in} \quad (5.9.)$$

unde: $VN_{pf}$ - venitul național la prețurile factorilor de producție; $I_{in}$ - impozitele indirecte nete. Dar,

$$I_{in} = I_i - S \quad (5.10.)$$

unde: $I_i$ - impozite indirecte; S - subvențiile de exploatare;
sau:

$$VN_{pf} = PNB_{pp} - CCE - I_i + S \quad (5.11.)$$

De mărimea și dinamica venitului național depinde volumul și dinamica cererii finale de bunuri materiale și servicii de consum, precum și cea de bunuri de investiții.

Dacă la venitul national se adaugă transferurile nete ale restului lumii se obține ***venitul național disponibil***:

$$VN_d = VN + T_{nr} \quad (5.12.)$$

unde: $VN_d$ - venitul național disponibil; $T_{nr}$ - transferurile nete ale restului lumii.

Însă, pe fiecare individ îl va interesa venitul personal de care el va dispune pentru a face față nevoilor sale. ***Venitul personal*** se determină pornind de la venitul național din care se scad veniturile care nu revin menajelor (așa cum sunt profiturile nedistribuite de societățile comerciale, impozitele asupra acestora, cotizații pe care societățile comerciale le plătesc pentru asigurări sociale, etc. și se adaugă transferurile statului spre menaje sub formă de pensii, indemnizații de șomaj, ajutoaree, burse etc.

$$V_p = VN - P_{rnd} - I_{prnd} - CAS + T_s \quad (5.13.)$$

unde: $V_p$ - venitul personal; $P_{rnd}$ - profituri nedistribuite de societățile comerciale; $I_{prnd}$ - impozitele asupra profiturilor nedistribuite de societățile comerciale; CAS - cotizații pentru asigurări sociale plătite de societățile comerciale; $T_s$ - transferuri ale statului spre menaje.

Scanned with OKEN Scanner

***Venitul personal disponibil*** se determină pornind de la venitul personal din care se scad impozitele directe asupra veniturilor personale.

$$V_{pd} = V_p - I_{dvp} \quad (5.14.)$$

unde: $V_{pd}$ - venitul personal disponibil; $I_{dvp}$ - impozitele directe asupra veniturilor personale.

Venitul personal disponibil reflectă veniturile menajelor care pot fi utilizate pentru procurarea de bunuri materiale şi servicii necesare satisfacerii nevoilor de viaţă şi funcţionării societăţii (consum) şi pentru economisire.

# 6. VENIT, CONSUM, ECONOMII

## 6.1. Consumul

Consumul reprezintă partea din venit cheltuită pentru cumpărarea de bunuri şi servicii destinate satisfacerii directe a trebuinţelor personale ale populaţiei şi/sau necesităţilor generale ale societăţii.

Trebuie să se facă distincţie între consumul final şi consumul intermediar.

***Consumul final*** reprezintă ansamblul cheltuielilor care permit satisfacerea directă a nevoilor agenţilor economici, fără a participa sau a contribui la creşterea producţiei. Spre deosebire de acesta, ***consumul intermediar***, desemnează consumul efectuat în vederea producerii de bunuri şi servicii. Consumul intermediar al unui produs reprezintă cantitatea din acel bun care dispare, fie prin încorporare în noi produse, fie prin distrugere în procesul de producţie.

Prin consum se realizează scopul final al oricărei producţii, satisfacerea efectivă a necesităţilor fiziologice, spirituale, sociale etc. ale omului.

### *6.1.1. Determinanţii consumului*

Numeroşi factori influenţează mărimea şi structura consumului. Dintre aceştia, un rol important îl joacă venitul disponibil. Venitul personal disponibil se obţine pornind de la venitul personal scăzând impozitele directe.

$$VPD = V_p - I_d$$

Scanned with OKEN Scanner

Venitul personal disponibil reprezintă, cu alte cuvinte, veńitul pe care îl pot cheltui gospodăriile familiale.

Consumul total se află într-o relație funcțională față de mărimea venitului C = f(y), deoarece venitul explică în cea mai mare parte consumul, condiționându-l. Keynes a acordat o atenție deosebită relațiilor care pot să existe între consum şi venit dar primele studii empirice asupra acestui subiect datează de mai mult de un secol. Statisticianul german Engel a studiat pentru prima dată dependența cheltuielilor de venit, iar rezultatele cercetării sale sunt cunoscute sub denumirea de curbele lui Engel.

Aceste curbe ne permit să evaluăm elasticitatea consumului în raport cu venitul. Engel ajunge la următoarele constatări[1]: dacă creşterea venitului nu antrenează nici o variație a consumului sau, altfel spus, dacă venitul suplimentar este în întregime consacrat altor destinații, elasticitatea consumului este zero. O elasticitate cuprinsă între 0 şi +1 indică faptul că partea din venit consacrată cheltuielilor este mult diminuată. O elasticitate de +1 corespunde cazului în care venitul suplimentar este utilizat în aceeaşi manieră ca venitul precedent. În cazul unei elasticități negative, are loc o diminuare a consumului concomitent cu o creştere a venitului.

După studiile statistice efectuate de Engel, cheltuielile destinate pentru achiziționarea produselor agro-alimentare cresc mai puțin decât proporțional cu creşterea venitului (coeficientul de elasticitate <1); cheltuielile cu îmbrăcămintea şi locuința cresc proporțional cu creşterea venitului (coeficientul de elasticitate = 1); iar cheltuielile cu educația, petrecerea timpului liber etc. cresc mai mult decât proporțional cu creşterea venitului (coeficientul de elasticitate >1).

Aceste tendințe generale observate în secolul al XIX-lea de către Engel sunt în ansamblu verificate şi în societatea contemporană.

Corelația stabilită între consum şi venit are la bază - dupa J.M. Keynes - "legea psihologică fundamentală" conform căreia "de regulă şi în medie, oamenii înclină să-şi mărească consumul atunci când venitul lor creşte, dar nu cu atât cu cât creşte venitul"[2]. Cu alte cuvinte, variația consumului $\Delta C$ este de acelaşi semn cu cea a venitului $\Delta Y$, dar mai mică

---

1 ***L'économie et les sciences humaines***, Tome II, Psychosociologie et sociologie économiques, Dunod, Paris, 1967, p.43-44.

2 J.M. Keynes, ***op. cit.***, p.125,

ca volum, adică raportul $\frac{\Delta C}{\Delta Y}$ este pozitiv şi subunitar. Forma funcţiei consum, pe termen scurt, este cea concavă prezentată în fig. 1.

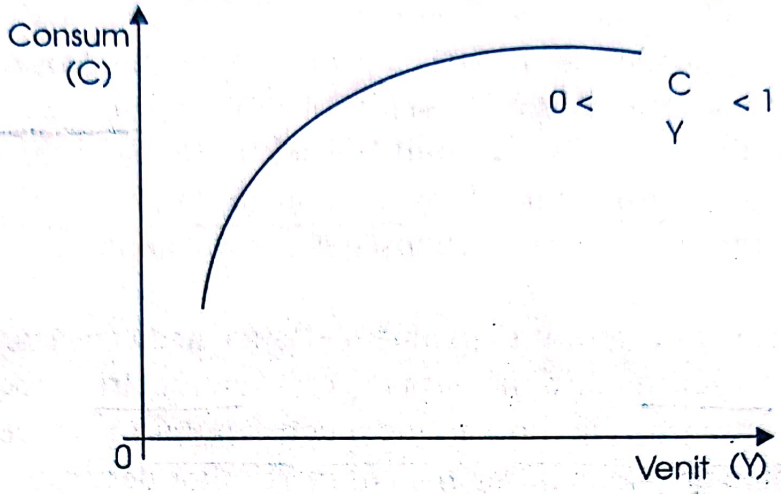



Fig. 1 Funcţia de consum pe termen scurt

Funcţia de consum reflectă nivelul cheltuielilor de consum dorit (C) corespunzător fiecărui nivel de venit personal disponibil (Y).

Un alt factor determinant al consumului îl constituie avuţia (bogăţia). Avuţia reprezintă valoarea tuturor bunurilor care se află în proprietatea gospodăriilor familiale. Bogăţia reprezintă o variabilă stoc ce cuprinde terenurile, construcţiile, maşinile şi utilajele etc.

Gottfried Haberler consideră consumul ca fiind în funcţie nu numai de venit, ci şi de capital (în special averile lichide). "Cu cât capitalul este mai important şi în special averile lichide, cu atât consumatorii cheltuiesc un procent mai mare din venitul lor"[3]. Cu alte cuvinte, când avuţia gospodăriilor familiale creşte, consumul creşte. Nivelul ridicat al avuţiei dă posibilitatea menajelor să dezeconomisească mai mult.

În decizia de consum un rol important îl joacă expectativele, previziunile privind venitul viitor, preţurile şi bogăţia. Previziunile pesimiste pot determina indivizii să amâne cheltuielile şi să se abţină de a efectua împrumuturi pentru cumpărări importante, în timp ce previziunile optimiste pot stimula consumul.

Printre previziunile care pot influenţa comportamentul cetăţenilor în materie de consum se numără şi cele referitoare la evoluţia preţurilor. Dacă un individ este convins că într-un viitor apropiat nivelul general al

3 După Katona George, ***Analyse psichologique du comportament économique***, Payot, Paris, 1969, p.187.

preţurilor va creşte, asemenea perspective constituie după el motive serioase de a creşte cumpărăturile sale. Invers, o perspectivă a scăderii preţurilor poate determina menajele să întârzie efectuarea de cheltuieli.

Atunci când previziunile sunt pesimiste gospodăriile familiale cheltuiesc mai puţin şi economisesc mai mult. Acest aspect contribuie la descreşterea consumului autonom şi la sporirea economisirii. Dacă consumatorii sunt optimişti, va creşte consumul autonom şi va descreşte economisirea.

Factorii demografici îşi pun şi ei amprenta asupra nivelului şi dinamicii consumului. Dintre variabilele demografice a căror influenţă se resimte puternic asupra consumului pot fi menţionate următoarele: numărul populaţiei; structura pe sexe şi vârste; raportul dintre populaţia ocupată şi totalul populatiei; structura pe medii (urban, rural) etc.

### 6.1.2. *Înclinaţiile spre consum, medie şi marginală*

Relaţia între consum şi venit se exprimă prin înclinaţia spre consum sau, mai corect, prin înclinaţiile către consum. Trebuie să facem deosebire între:

- înclinaţia medie către consum, sau raportul dintre consumul total şi venit, adică C/Y;
- înclinaţia marginală către consum sau raportul dintre variaţia consumului $\Delta C$ şi variatia corespunzătoare a venitului $\Delta Y$, adică $\Delta C/\Delta Y$. Ea ne arată ce efect are asupra consumului modificarea cu o unitate a venitului.

Pentru a concretiza conceptele de înclinaţii medii şi marginale spre consum vom recurge la un tabel în care sunt prezentate evoluţia valorilor venitului şi a consumului Tabelul 1.

După cum se poate observa, pentru fiecare creştere a venitului are loc o sporire a consumului, dar aceasta este mai mică decât cea a venitului. Relaţia între variaţia consumului şi modificarea venitului este exprimată cu ajutorul înclinaţiei marginale spre consum ($IM_aC$) indicându-ne cum variază consumul atunci când venitul creşte sau se diminuează.

Tabelul 1. Venitul, consumul şi înclinaţiile spre consum

| Venitul | Consumul | Înclinaţia medie spre consum | Înclinaţia marginală spre consum |
|---|---|---|---|
| 0 | 400 | - | - |
| 600 | 880 | $\frac{880}{600} = 1{,}46$ | $\frac{880-400}{600-0} = 0{,}8$ |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 2000 | 2000 | $\frac{2000}{2000} = 1{,}00$ | $\frac{2000-880}{2000-600} = 0{,}8$ |
| 3000 | 2800 | $\frac{2800}{3000} = 0{,}93$ | $\frac{2800-2000}{3000-2000} = 0{,}8$ |
| 3800 | 3440 | $\frac{3440}{3800} = 0{,}90$ | $\frac{3440-2800}{3800-3000} = 0.8$ |

Înclinația marginală spre consum evidențiază cu cât crește consumul la o sporire cu o unitate a venitului.

$$IM_aC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

La o creștere a venitului ΔY se produce și o majorare a consumului ΔC, dar ΔY > ΔC, astfel că raportul $\frac{\Delta C}{\Delta Y}$ este pozitiv și subunitar, $0<IM_aC<1$.

Înclinația medie spre consum ($IM_eC$) se definește pentru fiecare nivel determinat de venit ca relație între consumul total și venitul total:

$$IM_eC = \frac{C}{Y}$$

Ea scade odată cu creșterea venitului.

Funcția consumului și înclinațiile spre consum pot fi reprezentate grafic astfel:

$0 < Img\,C < 1$

Imedie ↓ cînd V ↑

$c = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$

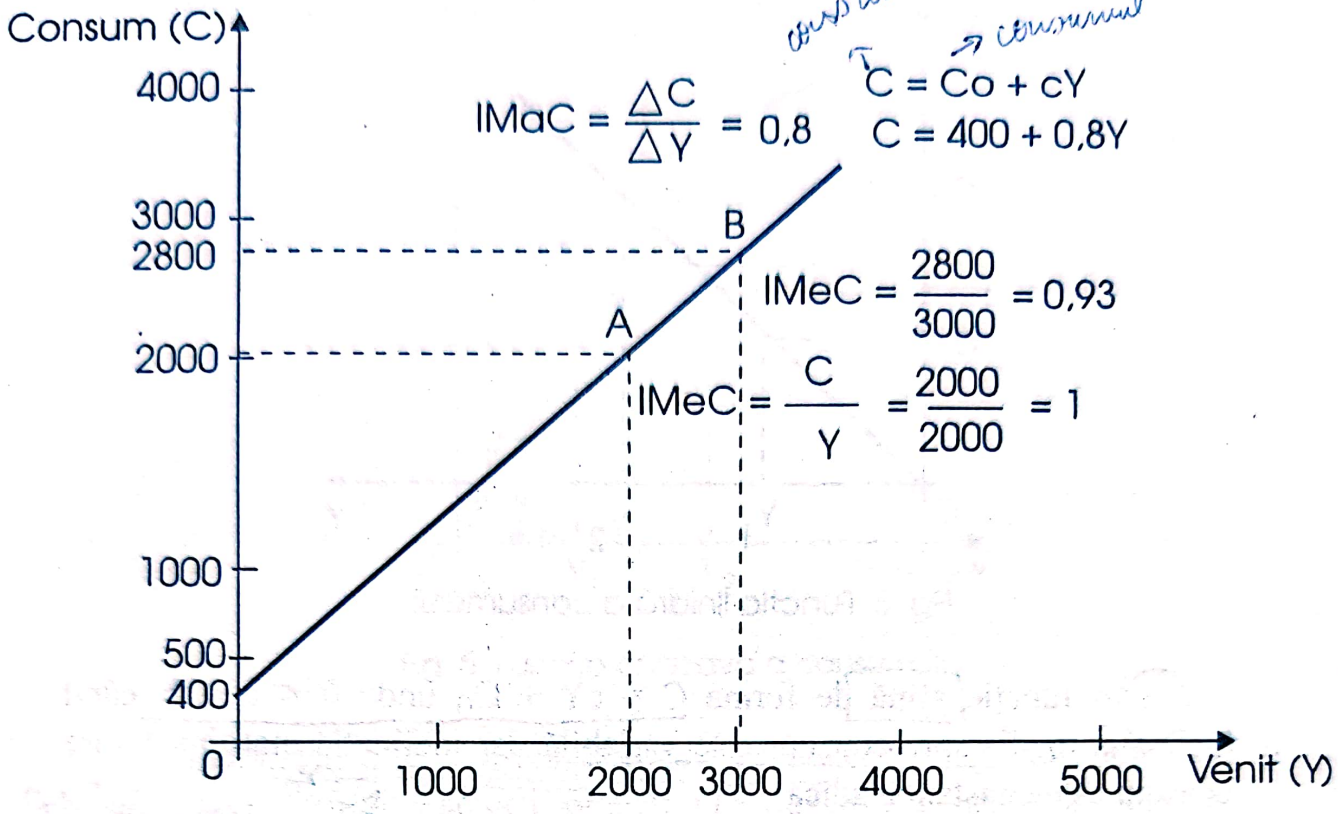



Fig. 2 Functia de consum si înclinatiile spre consum

În acest caz s-a presupus că funcția de consum este liniară, cu ecuația $C = C_0 + cY$, în care C reprezintă consumul autonom. Panta funcției de consum, c, reprezintă inclinația marginală spre consum. În cazul unei funcții de consum liniare, înclinația marginală spre consum este constantă. Înclinația medie se va reduce când va creşte venitul.

Studiile empirice efectuate după apariția Teoriei generale a lui Keynes arată că înclinația medie spre consum este descrescătoare în raport cu venitul pe termen scurt, dar rămâne aproximativ constantă pe termen lung.

Potrivit evoluțiilor înclinației medii spre consum şi a înclinației marginale spre consum, funcția de consum se prezintă sub trei ipoteze[4].

a) o funcție liniară de forma $C = cY$ unde $0 < c < 1$, dacă înclinația medie spre consum şi înclinația marginală spre consum sunt constante şi egale, adică:

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} = c = \frac{C}{Y}$$

Grafic, funcția liniară a consumului se prezintă în fig. 3.

4 Vezi, G.A. Frois, *op. cit.*, p.327-328.

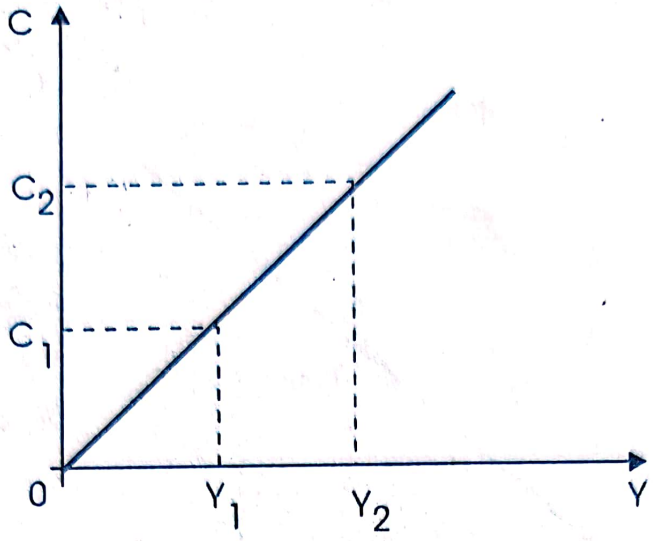



Fig. 3 Functia liniară a consumului

b) o funcție afină de forma $C = cY + C_0$ unde $0 < c < 1$, când înclinația medie spre consum este variabilă, iar înclinația marginală spre consum este constantă, adică:

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} = C_0 < C = C + \frac{C_0}{Y}$$

Grafic, funcția afină a consumului este prezentată în fig. 4

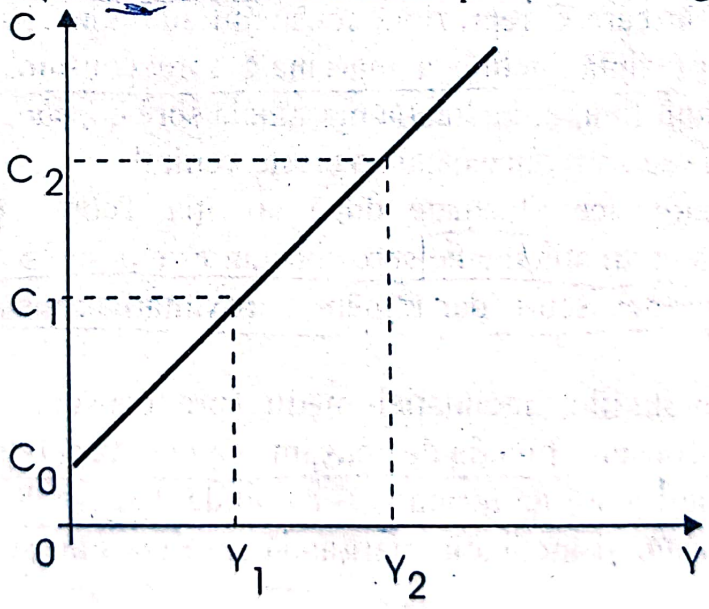



Fig. 4 Functia afină a consumului

c) o funcție concavă de forma $C = f(Y)$ unde $\frac{\Delta C}{\Delta Y} > 0$ și $C(0) > C_0 > 0$ în condițiile în care înclinația medie spre consum și înclinația marginală spre consum sunt variabile.

Grafic, funcţia concavă a consumului se prezintă ca în fig. 5.

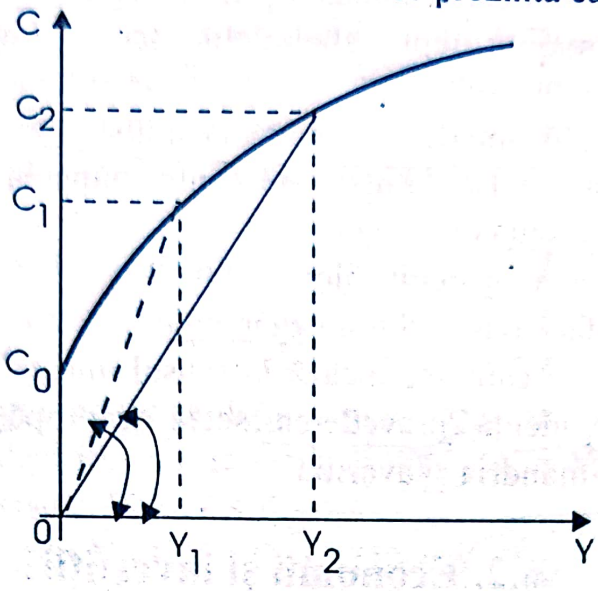



Fig. 5 Functia concavă a consumului

Înclinaţia spre consum depinde de o serie de factori obiectivi şi subiectivi. Printre factorii obiectivi endogeni se înscriu: mărimea şi dinamica venitului; modificarea aşteptărilor în ceea ce priveşte raportul dintre venitul actual şi nivelul viitor al venitului; modificările neprevăzute ale valorii capitalului şi neluate în considerare în calculul de previziune a venitului, datorate schimbării preţurilor şi dobânzilor; modificările politicii fiscale; câştigurile şi pierderile accidentale; variaţiile substanţiale ale ratei dobânzii etc.

Factorii subiectivi se referă la caracteristicile psihologice ale fiinţei umane, obiceiuri, tradiţii, etc. Aceşti factori - spune Keynes - cuprind acele caracteristici psihologice ale naturii umane şi acele uzanţe şi instituţii sociale care, fără a fi imuabile, este puţin probabil să cunoască schimbări radicale într-o perioadă scurtă de timp, exceptând situaţiile anormale sau revoluţionare.

Keynes enumera opt mobiluri care influenţează inclinatia spre consum[5]:

1. dorinţa oamenilor de a crea o rezervă pentru situaţii neprevăzute;
2. de a se asigura în vederea unui raport viitor nefavorabil scontat între venitul şi trebuinţele individului şi ale familiei sale determinat de îmbătrânire, de studiile membrilor de familie sau de întreţinerea unor persoane dependente;

[5] Vezi G.A. Frois, *op.cit.*, p.327 - 328

· de a putea beneficia de dobânzi şi de sporuri de valoare;

· de a putea majora treptat cheltuielile pentru ridicarea standardului de viaţă;

· de a avea o senzaţie de independenţă şi libertate;

· de a asigura o masă de manevră pentru punerea în aplicare a unor proiecte speculative sau comerciale;

· de a lăsa averea moştenitorilor;

· de a-şi satisface pur şi simplu zgârcenia.

Aceste mobiluri care acţionează în sensul micşorării cheltuielilor de consum privesc prudenţa, prevederea, setea de propăşire, independenţa, spiritul de afaceri, mândria şi avariţia.

## 6.2. Economii şi investiţii

Trebuie să facem, distincţie între economisire şi economii. Economisirea se realizează în decursul unei perioade de timp; ea reprezintă ***un flux***. Economiile reprezintă valoarea acumulată la sfârşitul unei perioade de timp; ele reprezintă ***un stoc***.

### *6.2.1. Înclinaţiile spre economii, medie şi marginală*

Partea din venit care nu este destinată consumului reprezintă economisirea: S = Y - C. Sumele economisite apar deci ca un reziduu respectiv ca acea parte a venitului care nu este consumată formând ***economii nete***. Dacă la economiile nete se adaugă consumul de capital fix (amortizarea) se formează ***economiile brute***.

Ca parte componentă a venitului, proporţia dintre economiile nete şi venit, ca şi tendinţa acestora, se exprimă prin înclinaţiile spre economii, medie şi marginală.

Înclinaţia medie spre economii se defineşte ca raportul dintre suma totală economisită şi venit, sau rata economisirilor.

$$IM_eS = \frac{S}{Y}$$

Înclinaţia marginală spre economii este definită ca fiind raportul dintre variaţia sumei economisite ΔS şi variaţia corespunzătoare a venitului ΔY, adică:

$$IM_gS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Pot fi puse în evidență relații simple între înclinațiile medii spre consum și spre economii și, în același mod, între înclinațiile marginale. Suma înclinației marginale spre consum și a înclinației marginale spre economii este egală cu 1, adică venitul ori se consumă ori se economisește.

$IM_aC + IM_aS = 1$ de unde:
$IM_aC = 1 - IM_aS$ sau
$IM_aS = 1 - IM_aC$

Funcția de economisire se deduce prin scăderea functiei de consum; economisirea este deci funcția de venit: $S = Y - C = Y - f(Y) = S(Y)$. În cazul funcției de consum $C = cY + C_0$:

$$S = Y - (cY + C_0) = (1 - c)Y - C_0$$

Deoarece $0 < c < 1$, $\frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1 - c > 0$.

Formularea precedentă reflectă faptul că economisirea este crescătoare în funcție de nivelul venitului; înclinația marginală spre economii $\frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1 - c$ = constantă. Înclinația medie spre economii este, în mod evident, variabilă, urmând nivelul venitului. Această ipoteză presupune că nu se poate economisi decât pornindu-se de la un anumit nivel al venitului.

Pentru un nivel de venit nul ($Y = 0$) economiile vor fi negative. În acest caz, dacă consumul este pozitiv, pentru un nivel de venit nul, va avea loc o "dezeconomie", adică o economie negativă, prelevată din ceea ce se deținea anterior și care ar fi permis finanțarea consumului. Pentru un nivel al venitului $Y = C$ nu se economisește. Acest nivel al venitului egal cu consumul este "pragul economiei". Economia nu devine pozitivă decât dincolo de un anumit nivel al venitului, numit "prag de ruptură", prag dincolo de care colectivitatea încetează de a mai "dezeconomisi".

Relațiile existente între venit, economisire și înclinațiile spre economii sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul nr. 1. Venitul, economisirea și înclinațiile spre economii

| Venitul | Economii | Înclinația medie spre economii | Înclinația marginală spre economii |
|---|---|---|---|
| 0 | - 400 | - | - |
| 600 | - 280 | $\frac{-280}{600} = -0,46$ | $\frac{-280+400}{600-0} = 0,2$ |
| 2000 | 0 | $\frac{0}{2000} = 0,00$ | $\frac{0+280}{2000-600} = 0,2$ |
| 3000 | 200 | $\frac{200}{3000} = 0,06$ | $\frac{200-0}{3000-2000} = 0,2$ |
| 3800 | 360 | $\frac{360}{3800} = 0,09$ | $\frac{360-200}{3800-3000} = 0,2$ |

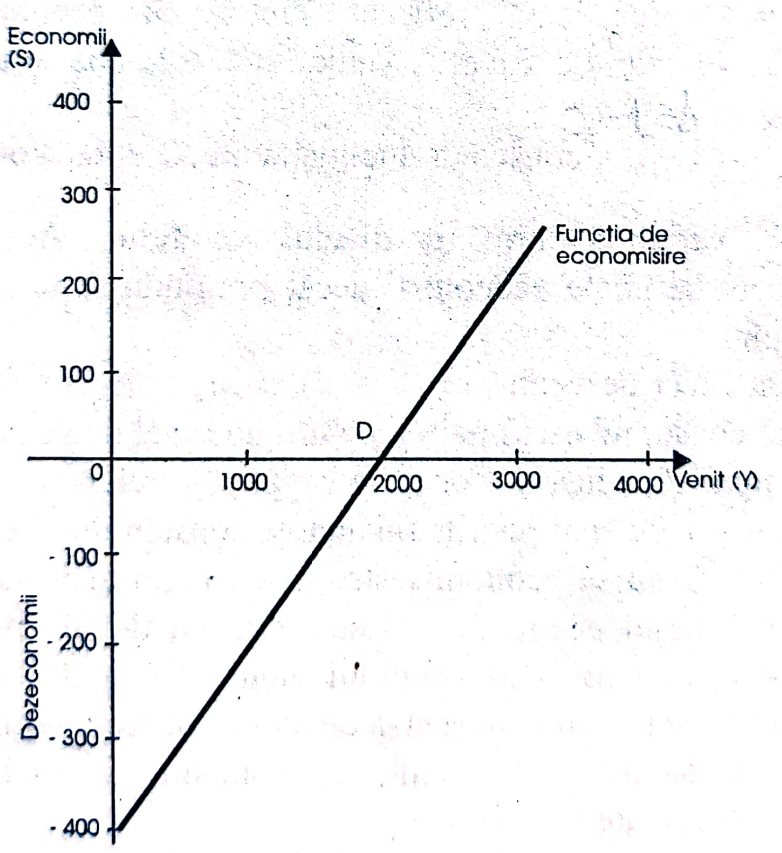



Fig. 6 Functia de economisire

Valorile economiilor corespunzătoare diferitelor nivele de venit se calculează luând în considerare faptul că mărimea consumului și a economiilor este egală cu venitul.

$Y = C + S$ de unde:

Scanned with OKEN Scanner

$S = Y - C$

Astfel, pentru un nivel de venit egal cu zero şi dat fiind un consum de 400, nivelul economisirii negative (sau dezeconomiile) va fi de 400. Dacă nivelul de venit este de 2000 şi consumul tot de 2000, economisirea va fi zero. Pentru nivele de venit superioare la 2000, economisirea va atinge valori pozitive care sunt egale cu diferenţa dintre venit şi consum.

Grafic, relaţia dintre venit şi economii este prezentată în fig. 6.

Funcţia de economisire reprezentată în acest grafic corespunde valorilor din tabelul 1.

Aşa cum se observă din fig. 6, pentru punctele situate la stânga lui D, adică pentru nivele de venit inferioare de 2000, gospodăriile familiale cheltuiesc mai mult decât venitul de care dispun şi, prin urmare, se înregistrează dezeconomii.

### *6.2.2. Determinanţii investiţiei*

Partea din venit cheltuită pentru formarea de capital ca factor de producţie, adică pentru creşterea volumului capitalului fix şi stocurilor materiale se numeşte ***investiţii nete***. Ele se concretizează în acumularea netă de capital. Dacă la investiţia netă adăugăm amortizarea capitalului obţinem ***investiţia brută***, ce reprezintă formarea brută de capital fix şi creşterea volumului stocurilor materiale. Prin intermediul investiţiilor brute are loc procesul de acumulare brută de capital, adică atât înlocuirea capitalului fix consumat, cât şi sporirea dimensiunilor capitalului real.

Orice investiţie presupune ca o parte din venit să fie canalizată către domeniile bunurilor de capital. Aceste venituri trebuiesc economisite. Economiile apar astfel ca o condiţie indispensabilă a investiţiilor nete.

Decizia de a investi aparţine producătorului, întreprinzătorul este cel care hotărăşte să transforme sumele băneşti economisite în ***active fizice***, bunuri de producţie (maşini, clădiri, fabrici, uzine, constituirea de stocuri). Investiţia trebuie deosebită de ***plasamentele de capital*** ce reprezintă transformarea banilor în active financiare (acţiuni, obligaţiuni, bonuri de tezaur etc.).

Deci, investiţia constituie cea de-a doua componentă a cheltuielilor, a cererii agregate, variaţiile investiţiei putând afecta cererea globală şi, prin urmare, producţia şi ocuparea forţei de muncă. Generând acumularea de capital, investiţia contribuie la sporirea producţiei potenţiale a unei ţări stimulând fenomenul de creştere economică pe termen lung. Aşadar investiţia îndeplineşte un dublu rol: stimulează producţia pe termen scurt prin intermediul cererii globale şi influenţează creşterea producţiei pe

termen lung prin formarea de capital în producţia potenţială. De aceea, în procesul investiţional o mare importanţă prezintă decizia de investiţie în urma căreia este angajat potenţialul uman, material şi financiar pe o anumită perioadă de timp. Obţinerea eficienţei scontate necesită cunoaşterea corectă a tuturor variabilelor economice implicate, predeterminarea conjuncturii viitoare, a factorilor economici, social politici, naţionali şi internaţionali ce influenţează investiţiile.

În decizia de a investi un rol important îl are eficienţa marginală a capitalului. Conceptul de eficacitate marginală a capitalului a fost folosit înaintea lui Keynes de către Irving Fisher în lucrarea Teoria dobânzii. El a fost definit de Keynes ca "raportul dintre randamentul viitor al unei unităţi suplimentare din tipul respectiv de capital şi costul producerii acelei unităţi". Înclinaţia spre investiţii va fi puternică dacă valoarea capitalului adiţional va depăşi costul său (preţul de ofertă sau costul de înlocuire). Ea poate fi reformulată prin decalajul între eficacitatea marginală a capitalului şi rata dobânzii de pe piaţa capitalurilor.

Realizarea investiţiei depinde deci de rata dobânzii şi, în acelaşi timp, de eficienţa marginală a capitalului propriu fiecărui proiect. Orice creştere a ratei dobânzii va determina, dacă toate celelalte condiţii rămân constante, o abandonare a anumitor proiecte de investiţie şi, invers, orice scădere a nivelului ratei va face ca anumite proiecte să poată fi puse în funcţiune. Exista deci o relaţie invers proporţională între investiţia I a societăţii şi rata dobânzii, ceea ce poate fi reprezentat grafic astfel:

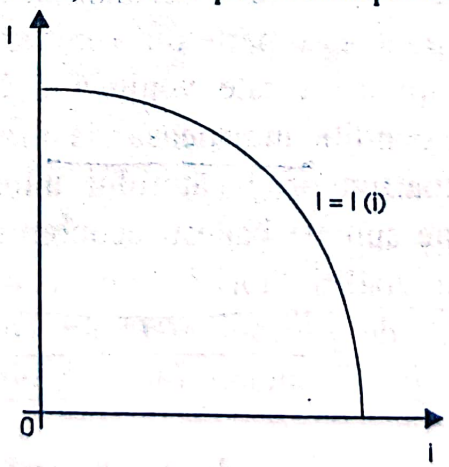



Fig. 7 Relatia între investitie si rata dobânzii

Din punct de vedere al antreprenorului se impune acel proiect de investiţie care satisface condiţia: e > i, în care: e - eficienţa marginală a capitalului; i - rata dobânzii pe piaţă.

Eficienţa marginală a capitalului nu reprezintă rata reală a profitului, ci este o rată sperată "ex-ante" de către întreprinzător. Aşa cum remarca

Robert Lekachman, "rata scontată a profitului sau eficacitatea marginală a capitalului depinde de un factor obiectiv: prețul capitalului fix și de un factor subiectiv: perspectivele pe care le au persoanele care investesc"[6].

Un alt element determinant al investițiilor îl constituie previziunile și încrederea întreprinzătorilor. Dacă aceștia sunt optimiști, ei prevăd o durată de utilizare mai îndelungată a investiției, rezultate mai bune, costuri mai scăzute etc., funcția de investiție deplasându-se spre dreapta, așa cum se observă în fig. 8. Previziunile pesimiste, cum ar fi teama de creștere a concurenței, tulburări politice, naționalizări, crize etc, vor determina deplasarea spre stânga a curbei de investiții.

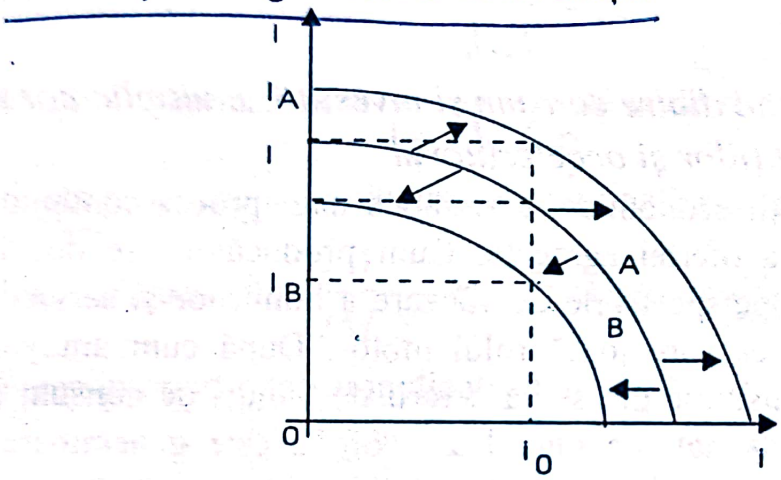



Fig. 8 Deplasarea functiei de investitie

Pentru $i = \bar{i}, I_A > \bar{I}$ curba se deplasează spre dreapta;

Pentru $i = \bar{i}, I_B < \bar{I}$ curba se deplasează spre stânga.

Datorită faptului că bunurile de capital sunt folosite în decursul mai multor ani, decizia de investiții depinde[7]: a) de cererea pentru producția generată de noua investiție; b) de ratele dobânzii și a impozitelor care influențează costurile de investiție și c) de previziunile întreprinzătorilor privind situația economică.

Luarea unei decizii de a investi de către întreprinzător presupune determinarea unor indicatori de eficiență economică cum sunt: 1rata de rentabilitate a investiției, 2randamentul intern al investiției, 3perioada de rambursare a investiției.

***Rata rentabilității investiției*** se determină pe baza principiului dobânzii compuse, potrivit căruia o anumită sumă de bani ($S_0$), plasată cu

6 Robert Lekachman, ***Histoire des doctrines économique de l'antiquité a nos jours***, Paris, Payot, 1960, p.361.

7 Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus, ***op.cit.***, p.160.

dobânda compusă exprimată într-o anumită rată (i), va deveni, după o perioadă de timp, o sumă mai mare ($S_n$) conform formulei:

$$S_n = S_0(1+i)^n$$

***Randamentul intern al investiției*** reprezintă rata de actualizare care permite egalarea valorilor actuale ale cheltuielilor cu investițiile cu câștigurile nete cumulate așteptate.

***Perioada de rambursare a investiției*** se determină raportând volumul investițiilor (I) la profitul anual ($P_rA$) după relația:

$$T_r = \frac{I}{P_r A}$$

### *6.2.3. Raportul dintre consum și investiții; multiplicatorul investițiilor și acceleratorul*

Volumul activității economice, este supus unui proces continuu de adaptare a cererii și a ofertei agregate. Cum producătorii se decid să producă în funcție de perspectivele de vânzare a bunurilor și serviciilor, cererea globală este cea care joacă rolul motor. După cum am văzut, cererea efectivă se constituie din suma cererii de bunuri de consum și a cererii de bunuri de capital. La rândul său, oferta este generatoare de venituri care vor alimenta cererea agregată a perioadei următoare. La rândul lor, cele două componente ale cererii efective se vor influența reciproc.

Investițiile influențează producția, veniturile și consumul. Astfel, sporirea investițiilor are ca efect creșterea venitului care, la rândul său, duce la creșterea consumului. Unui volum mai mare de venit îi va corespunde un nivel mai ridicat al consumului.

Sporul de venit depinde de multiplicatorul investițiilor (k).

Principiul multiplicatorului a fost folosit pentru prima dată în teoria economică de către R.F. Kahn, în 1931 și generalizat apoi de către J.M. Keynes, fiind considerat un coeficient (k) care ne arată de câte ori se cuprinde sporul investițiilor în sporul de venit.

$$\Delta I \cdot k = \Delta Y$$

Valoarea multiplicatorului este strâns legată de înclinația spre consum. El este ridicat sau scăzut după cum înclinația spre consum înregistrează creșteri sau diminuări. Această dependență poate fi demonstrată astfel:

$\Delta I \cdot k = \Delta Y$ de unde $k = \frac{\Delta Y}{\Delta I}$; pe de altă parte $\Delta I = \Delta Y - \Delta C$;

înlocuind se obține: $k = \frac{\Delta Y}{\Delta Y - \Delta C}$ sau $k = \frac{1}{\frac{\Delta Y - \Delta C}{\Delta Y}}$ adică

$k = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}}$; cum $\frac{\Delta C}{\Delta Y}$ reprezintă înclinația marginală spre consum - $IM_aC$ - obținem: $k = \frac{1}{1 - IM_aC}$ de unde rezultă că multiplicatorul este direct proporțional cu înclinația marginală spre consum. Cum 1 - $IM_aC$ = $IM_aS$ obținem: $k = \frac{1}{IM_aS}$, în consecință, multiplicatorul se află în raport invers proporțional cu înclinația marginală spre economii.

Astfel, valoarea multiplicatorului investițiilor este cu atât mai mare cu cât înclinația marginală spre consum este mai ridicată sau cu cât înclinația marginală spre economisire este mai scăzută.

Pentru a înțelege mai bine sensul multiplicatorului investiției, să luăm exemplul dat de Paul Samuelson şi William Nordhaus, în lucrarea Economia. Să presupunem că o persoană oarecare mobilizează factorii de producție neutilizați pentru a construi un garaj în valoare de 1000 de dolari. Această inițiativă va avea drept rezultat, pe lângă investiția inițială şi o expansiune secundară a producției naționale şi a venitului național. Producătorii de lemn şi dulgherii vor obține un venit suplimentar de 1000$. Dacă înclinația de a consuma este 2/3, atunci ei vor cheltui 666,67$ în noi bunuri de consum. Producătorii acestor bunuri vor primi un venit suplimentar de 666,67$. Dacă înclinația lor marginală de a consuma este tot de 2/3, atunci ei vor cheltui suplimentar, la rândul lor, suma de 444,44$, adică 2/3 din 666,67$ (sau 2/3 din 2/3 din 1000$).

În felul acesta, cheltuiala inițială de investiții de 1000$ declanşează în lanț o serie de cheltuieli secundare de consum. Dar, acest lanț se subțiază şi adunarea tuturor cheltuielilor, inițiale şi derivate, dă o sumă

Scanned with OKEN Scanner

finită. Dacă se face apel la calculul aritmetic sau la formula progresiei geometrice[8] se obține:

$$\begin{array}{l} 1000{,}00\ \$ \\ + \\ 666{,}67 \\ + \\ 444{,}44 \\ + \\ 296{,}30 \\ + \\ 197{,}53 \\ + \\ \ldots\ldots \\ \hline 3000\ \$ \end{array} = \begin{array}{l} 1 \times 1000{,}00\ \$ \\ + \\ 2/3 \times 1000\ \$ \\ + \\ (2/3)^2 \times 1000\ \$ \\ + \\ (2/3)^3 \times 1000\ \$ \\ + \\ (2/3)^4 \times 1000\ \$ \\ + \\ \ldots\ldots\ldots \\ \hline \dfrac{1}{1-\frac{2}{3}} \times 1000\ \$,\ 03 \times 1000\ \$ \end{array}$$

Se observă deci că, pentru o înclinație marginală de a consuma de 2/3, multiplicatorul este "3", compus dintr-o unitate din investiția inițială plus 2 unități adiționale din cheltuielile secundare de consum.

Acelaşi calcul aritmetic ne conduce la multiplicatorul 4, dacă înclinația marginală de a consuma este de 3/4, dat fiind faptul că totalul final a lui $1+ 3/4 + (3/4)^2 + (3/4)^3 + \ldots$ este 4.

Formula generală a multiplicatorului este deci:

$$\text{Variatia venitului (a productiei)} = \frac{1}{\text{IMaS}} \times \text{Variatia investitiei}$$

$$\text{Variatia venitului (a productiei)} = \frac{1}{1 - \text{IMaC}} \times \text{Variatia investiei}$$

Multiplicatorul reprezintă coeficientul numeric ce indică mărimea creşterii venitului produsă printr-o creştere a investiției cu o unitate.

Conceptul de multiplicator se poate analiza recurgând la reprezentarea grafică a cererii globale. Când aceasta se schimbă datorită unei creşteri a investițiilor, să spunem de 200 unități monetare, se

---

8 Formula progresiei geometrice infinite este: $1 + r + r^2 + r^3 + \ldots \quad r^n = \frac{1}{1-r}$, atâta timp cât r este inferior lui 1 în valoare absolută.

înregistrează o deplasare în sus a funcției de cheltuieli totale. Cum se observă din fig. 9. venitul de echilibru va trece de la $Y_0$ la $Y_1$, rezultând că :

$$k = \frac{Y_1 - Y_0}{I_1 - I_0} = \frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{1000}{200} = 5$$

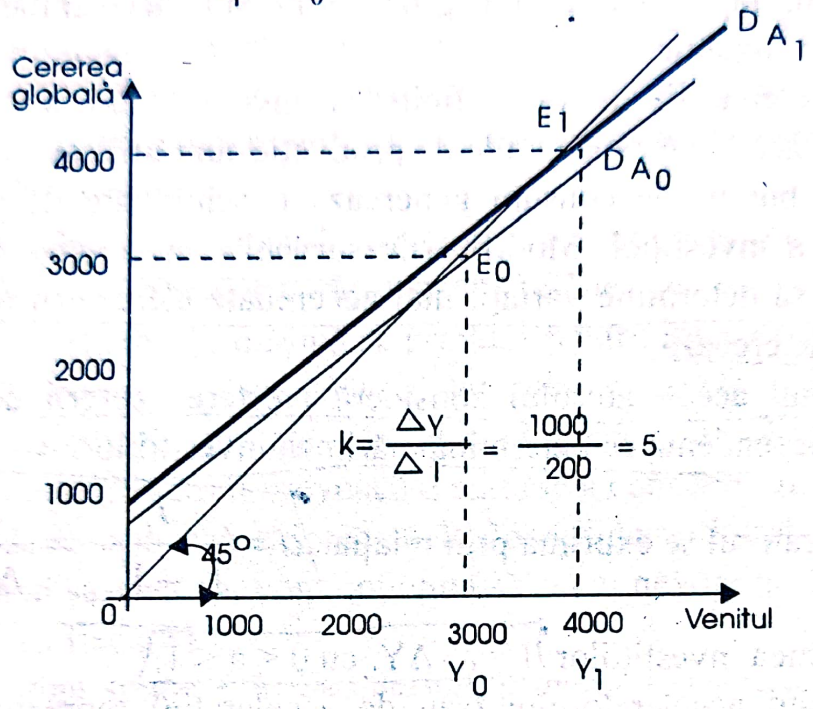



Fig. 9 Modifiicarea cererii globale: multiplicatorul

Creşterea înregistrată de venitul de echilibru reprezintă un multiplu al creşterii investiției. În exemplul nostru, pentru fiecare unitate monetară adiționala cheltuită pentru investiții, venitul de echilibru va creşte cu 5.

Această sporire a investiției va determina o deplasare a curbei cererii globale astfel încât noua poziție de echilibru este $E_1$ căreia îi corespunde o sporire a venitului de 1000 unități. Trebuie subliniat faptul că cererea globală a crescut din două motive: primul, pentru că cererea de investiții este mai mare şi, al doilea, cantitatea cerută de bunuri de consum a sporit. Creşterea cererii de investiții determină noi variații a cantității cerute de bunuri de consum. Pentru acestea multiplicatorul este în legătură cu înclinația marginală spre consum.

Acceleratorul este un alt concept care exprimă efectul creşterii venitului asupra investițiilor. Despre accelerator, a scris pentru prima dată A. Aftalion, într-o lucrare despre crizele economice. După el, creşterea cererii de bunuri de consum începe prin a provoca o creştere mai mult decât proporțională a producției bunurilor de capital, cantitatea

suplimentară de bunuri de consum cerute nu se produce decât după aceasta şi, câteodată, în cantităţi excesive.

De studiul acceleratorului s-au mai ocupat John M. Clark, Gottfried von Harbeler, Simon Kuznetz, R.F. Harrod, P.A. Samuelson. În ceea ce-l priveşte pe J.M. Keynes, i se reproşează, de către economiştii contemporani, faptul că ar fi neglijat principiul acceleraţiei, care este esenţialmente dinamic.

Între cererea de produse finite şi investiţii există o relaţie de accelerare. Dacă toate capacităţile de producţie sunt utilizate, o modificare a cererii de bunuri de consum generează o schimbare de o mai mare amplitudine a investiţiei. Modificările survenite în cererea de bunuri şi servicii tind să determine variaţii mai accentuate ale cererii de bunuri de capital care le creează.

Principiul acceleratorului consideră creşterea cererii de mărfuri o variabilă independentă ce determină mărimea investiţiilor.

Acceleratorul se exprimă prin relaţia: $a = \frac{I_t}{Y_t - Y_{t-1}} = \frac{I}{\Delta Y}$, de unde rezultă mărimea investiţiilor: $I = a \cdot \Delta Y$, cu $0 < a < 1$.

Principiul acceleratorului (sau de acceleraţie) reprezintă unul din determinanţii investiţiei, după care capitalul necesar unei societăţi depinde, în principal, de nivelul producţiei şi stocul de capital; investiţia netă va spori când va creşte producţia bunurilor de capital. Prin urmare o perioadă de prosperitate poate lua sfârşit nu numai pentru că au scăzut vânzările ci şi datorită faptului că producţia şi vânzările s-au stabilizat la un nivel ridicat.

În cele ce urmează com prezenta explicaţia dată acceleratorului de către P.A. Samuelson în cunoscuta sa lucrare Economics[9].

Să presupunem că o întreprindere textilă are un echipament industrial, care este menţinut în mod constant la aproape 2 ori producţia anuală sau valoarea vânzărilor sale anuale de pânză. Presupunem că cifra de afaceri s-a stabilizat pentru un anumit timp la 30 milioane dolari iar balanţa sa va arăta 60 milioane de dolari în bunuri de capital care constau în 20 de maşini de vechime diferită, din care una ajunge să fie uzată şi înlocuită anual. Întrucât înlocuirile compensează exact amortismentul, întreprinderea nu realizează nici un fel de economie şi nici o investiţie

9 P.A. Samuelson, William D. Nordhaus, *op.cit.*, p.250.

Scanned with OKEN Scanner

netă. Investiția brută corespunde unei înlocuiri anuale de 3 milioane dolari care reprezintă contravaloarea unei mașini. Putem presupune că celelalte 27 milioane din cifra de afaceri sunt salarii și dividente. Aceste aspecte sunt reflectate de prima fază a tabelului nr. 2.

Considerăm că în al patrulea an vânzările de pânză au crescut cu 50%, trecând de la 30 la 45 milioane $. Pentru a menține raportul de 2 între capital și producție, numărul de mașini trebuie să crească cu 50% adică de la 20 la 30. În acest an, în care a avut loc expansiunea vor trebui achiziționate 11 mașini, din care una va înlocui mașina uzată, iar 10 se vor adauga la cele 20 existente.

Se observă, deci, că vânzările de textile au progresat cu 50%. Se naște întrebarea: dar producția de mașini textile cu cât a crescut? Răspunsul este: cu 1000% (1 mașină se produce pentru înlocuire, iar 10 se produc în plus pentru a se adăuga la cele existente. "Principiul acceleratorului datorează numele său acestui efect multiplicat asupra nivelului investițiilor pe care îl provoacă o variație a consumului"[10].

Dacă vânzările urmează să crească la 15 milioane dolari atât în al cincilea cât și în al șaselea an, vom continua să avem nevoie de 11 masini noi (10 + 1) pentru fiecare an.

Până în prezent spune P.A. Samuelson, principiul acceleratorului nu a creat nici un fel de dificultăți. Dimpotrivă, el se traduce printr-o sporire impresionantă a cheltuielilor de investiții incitate de o creștere moderată a vânzărilor la consumatorii de textile. Dar Samuelson atrage atenția că "noi călărim un tigru". După principiul acceleratorului pentru ca investiția actuală să se mențină stabilă, vânzările trebuie să continuie cu aceeași viteză.

Dacă consumul nu mai înregistrează un ritm de creștere destul de rapid sau dacă se va stabiliza la un anumit nivel, de exemplu în al șaptelea an la 75 milioane dolari, atunci investiția netă va cădea brusc la zero, iar investiția brută va scădea la o mașină. În alți termeni spus, investiția brută va scădea cu 90%, iar cea netă cu 100%.

10 *Ibidem.*

Scanned with OKEN Scanner

- în milioane $ -

| Timpul | Vânzările anuale | Stocul de capital | Investiția netă (IN) | Investiția brută (IN + reînlocuire) |
|---|---|---|---|---|
| **Prima fază** | | | | |
| Primul an | 30 | 60 | 0 | o mașină a 3$ = 3$ |
| Al doilea an | 30 | 60 | 0 | o mașină a 3$ = 3$ |
| Al treilea an | 30 | 60 | 0 | o mașină a 3$ = 3$ |
| **A doua fază** | | | | |
| Al patrulea an | 45 | 90 | 30 | (10 + 1) mașini a 3$ = 33$ |
| Al cincilea an | 60 | 120 | 30 | (10 + 1) mașini a 3$ = 33$ |
| Al șaselea an | 75 | 150 | 30 | (10 + 1) mașini a 3$ = 33$ |
| **A treia fază** | | | | |
| Al șaptelea an | 75 | 150 | 0 | o mașină a 3$ = 3$ |
| **A patra fază** | | | | |
| Al optulea an | 73,5 | 147 | 3 | - mașină a 3$ = - |

Tabelul nr. 2 Principiul acceleratorului

Samuelson consideră principiul acceleratorului ca un puternic factor de instabilitate economică. Dacă vânzările întreprinderilor cresc şi apoi scad, principiul acceleratorului poate amplifica fluctuațiile lor. El provoacă investiții nete în perioadele de avânt, dar incită la dezinvestiții nete, de mărimi analoage, în perioadele de criză.

Principiul acceleratorului pune în relație nivelul investiției cu rata de creştere a venitului cum rezultă din tabelul nr. 2.

# 7. INFLAȚIA

Etimologic privind lucrurile, cuvântul inflație provine din latinescul «inflare» care are semnificația de a se umfla în mod exagerat. Preluarea şi folosirea termenului în vocabularul specializat al teoriei economice sunt pe deplin justificate. De la începuturile manifestării sale şi până în zilele noastre, fenomenul numit inflație s-a definit, sub raportul conținutului şi al

Scanned with OKEN Scanner

formei de manifestare, prin această trăsătură esențială - de creştere exagerată a preţurilor.

Inflaţia îşi are o istorie a sa. Începuturile fenomenului ţin de zorii capitalismului, după cum conştientizarea lui şi încercările de analiză şi explicitare fac debut prin lucrările primilor interpreţi ai economiei moderne - mercantiliştii. Aceştia şi cei care le-au urmat, economiştii clasici şi neoclasici s-au aplecat asupra fenomenului produs în condiţiile circulaţiei banilor adevaraţi, a banilor - aur sau a banilor de hârtie convertibili în aur. Deşi interesantă, ca motiv de reflexie şi căutare, o asemenea întreprindere nu-şi poate găsi locul aici. Lăsând pe seama istoriei monetare un atare demers, ne vom ocupa în cele ce urmează de inflaţia contemporană, produsă şi manifestă în condiţiile circulaţiei banilor în hârtie neconvertibili în aur sau alte metale preţioase.

## 7.1. Definire şi măsurare

Deşi uşor perceptibilă, inflaţia reprezintă unul din fenomenele complexe foarte greu de definit şi prins în tuşe sigure. Opiniile ca şi încercările de definire a inflaţiei se înscriu pe o gamă foarte variată, fiecare încercând să surprindă ceea ce se crede a fi esenţial în conţinutul sau manifestarea procesului[11].

La confluenţa şi interferenţa acestora, reţinem că ***inflaţia reprezintă un dezechilibru macroeconomic monetaro-real reflectat în creşterea masei monetare din circulaţie peste nevoile economiei, fapt ce conduce la deprecierea monetară şi la creşterea anormală, permanentă, cumulativă şi generalizată a preţurilor.***

Aşa cum rezultă din definiţie, inflaţia se prezintă ca o disfuncţie gravă între mărimile economice reale şi cele nominale, monetare. Funcţia esenţială a banilor, de măsurare a valorii bunurilor prin intermediul preţurilor, este pusă serios în cauză. Ei se găsesc într-o cantitate prea mare faţă de valoarea bunurilor pe care trebuie să o exprime. Ca urmare, preţurile cresc şi moneda se depreciază, cu toate consecinţele care derivă de aici.

Tot din încercarea de definire, rezultă că nu orice creştere a preţurilor este sinonimă cu inflaţia.

11 Vezi, spre exemplificare Valeriu Coste, ***Inflaţia***, Editura Gaudeamus, Iaşi, 1993, p.15-17; Eugeniu Vasilescu, ***Managementul proceselor monetare şi teoria inflaţiei***, vol.2, Editura Curtea Veche, Bucureşti, 1993, p.63-64.

Scanned with OKEN Scanner

Este vorba ***mai întâi*** de o creştere ***anormală***, şoc, foarte puternică a preţurilor. Aceasta înseamnă, implicit, că raportăm creşterea la un sistem de referinţă, la un prag admisibil, socotit normal. Amplitudinea acestui prag este variabilă, în spaţiu dar, mai ales, în timp. Astfel, pentru secolul trecut se putea emite pretenţia stabilităţii monetare gândite în condiţiile unei creşteri zero a preţurilor. Începutul de secol XX lăsa în urmă «triunghiul magic» clasic: creştere economică susţinută, ocuparea deplină a forţei de muncă şi stabilitate monetară. Starea de dezechilibru devine constanta evoluţiei economiei şi lumea se obişnuieşte cu ideea că echilibrul este o întâmplare. La nivelul anilor '50 se acceptă o creştere anuală a preţurilor cuprinsă între 1-2% pentru ca în perioada anilor '60-'70 să fie socotită normală o creştere a preţurilor de 3-4%. În prezent acest prag se ridică până la 5%.

În al ***doilea rând***, creşterea preţurilor trebuie să fie ***permanentă*** spre a putea vorbi de inflaţie. Nu intră în discuţie şi analiză o creştere conjuncturală, determinată de factori aleatori, întâmplători, sezonieri.

Creşterea preţurilor se produce, în al ***treilea rând***, ***neuniform***; nu afectează în aceeaşi măsură toate bunurile şi serviciile. Cu toate acestea se poate calcula un indice general de creştere a preţurilor care să ne dea măsura inflaţiei pe întreaga economie prin raportarea PIB socotit în preţurile perioadei curente ($p_1$) la acelaşi indicator calculat în preţurile perioadei de bază ($p_0$) după formula:

$$I_{p_{1/0}} = \frac{PIB_{p_1}}{PIB_{p_0}} = \frac{PIB_1}{PIB_2}$$

Întrucât toţi membrii societăţii au calitatea de consumatori şi inflaţia este percepută în primul rând de aceştia, şi cum preţurile factorilor de producţie se reflectă în ultimă instanţă în preţurile bunurilor şi serviciilor de consum, s-a instituit obişnuinţa de a se determina inflaţia printr-un indice de tip Laspeyres aplicat asupra bunurilor de consum astfel:

$$I_{p_{1/0}} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0} \text{ sau } I_{p_{1/0}} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0}$$

unde, $q_1$ şi $q_0$ reprezintă cantităţile de bunuri şi servicii din perioada curentă si, respectiv, de referinţă, care fac obiectul consumului obişnuit al populaţiei. Dacă se scade din indicele preţurilor, exprimat procentual şi calculat după PIB, baza de comparaţie care este 100 se obţine ***rata inflaţiei*** ($R_i$):

$$R_i = (I_{p/0} - 1) \cdot 100$$

În strânsă legătură cu indicele preţurilor se află indicele puterii de cumpărare a populatiei ($I_{pc}$), respectiv a cantităţii de mărfuri ce poate fi obtinută cu o unitate monetară. Puterea de cumpărare, deci valoarea relativă a monedei se află în relatie invers proporţională cu indicele preţurilor:

$$I_{pc} = \frac{1}{I_p}$$

Mai adăugăm, în ***al patrulea rând***, că inflaţia este un fenomen cumulativ în sensul că o creştere prezentă a preţurilor se adaugă unei creşteri anterioare, constituindu-se, în acelaşi timp, într-un atuu şi un punct de plecare pentru o nouă creştere după teoria «bulgărului de zăpadă».

Încercând o clasificare a inflaţiei, reţinem din multitudinea de criterii cu care operează teoria economică pe cele ale ***locului şi modului de manifestare*** şi al ***ordinului de mărime***.

După ***primul criteriu*** avem:

a) o inflatie a abundenţei, prezentă şi manifestă în ţările dezvoltate. Are la origini, îndeosebi, cauze monetare; cantitatea prea mare de bani apare aici în raport cu o cantitate mare de bunuri şi servicii;

b) o inflaţie a penuriei, a lipsei, caracteristică ţărilor slab dezvoltate. Se explică, deci, printr-o insuficienţă a ofertei; surplusul de bani apare aici relativ la o cantitate mică de bunuri şi servicii.

Cât priveşte ***ordinul de mărime***, inflaţia se poate măsura la modul ***absolut*** sau ***relativ.***

La modul absolut, inflaţia îşi găseşte expresie în excedentul de masă monetară, în volumul de semne monetare în circulaţie care nu au acoperire în mărfuri necesare şi dorite de populaţie.

La modul relativ, măsura cea mai fidelă o oferă rata ***inflaţiei***. Amplitudinea ei exprimă ***intensitatea*** inflaţiei.

Ţinând seama de valorile pe care le au principalii indicatori de măsurare a inflaţiei şi în principal de cele ale indicelui mediu anual de creştere a preţurilor, literatura de specialitate departajează inflaţia în[12] :

---

12 Vezi spre exemplificare: C. Kiriţescu, ***Sistemul bănesc al leului şi precursorii lui***, Editura Academiei, Bucureşti, vol. I - 1964; vol.2 - 1967; vol.3 - 1968; E Vasilescu,***op.cit.***; Alain Barrière, ***Desequilibres economiques et contre-revolution keynesienne***, Economica, Paris, 1983 etc.

• inflație *târâtoare* (creeping inflation), liniștită, care presupune o creștere a prețurilor în proporție de 3-4% anual;

• inflație *deschisă* (open inflation) sau moderată, caracterizată printr-o creștere generală a prețurilor de 5-10% anual;

• inflație *galopantă* (cu două cifre), atunci când creșterea prețurilor depășește 15%;

• *megainflația*, fenomen relativ nou, când inflația depășește pragul formei galopante, prețurile crescând cu 15% lunar;

• *hiperinflația*, cea mai acută formă de creștere necontrolată a prețurilor, înregistrând cote de 200 - 300%.

Inflația este un fenomen deosebit de complex ale cărei efecte se regăsesc în textura întregului organism economic și social. Este acesta motivul pentru care intensitatea sa se măsoară și prin raportare la acei indicatori ai dinamicii macroeconomice strânși legați de procesul inflaționist după cum urmează:

• ***Creșterea economică neinflaționistă*** a semnificat și semnifică o creștere economică cu rate pozitive considerabile dobândită, printre altele, și ca urmare a efectului de antrenare pe care creditul facil și ieftin în condiții de inflație îl are asupra dezvoltării. Este o creștere obținută în perioada postbelică, până în deceniile șase și șapte în baza unor rețete de politică economică keynesistă, când rata de creștere (4-6%) a fost superioară celei a inflației (3%);

• ***Creșterea economică inflaționistă,*** când sporul de creștere economică se obține cu prețul unei inflații considerabile. Rata inflației o devansează pe cea a creșterii economice;

• ***Stagflația***, caracterizează acea stare a economiei în care, concomitent, se produc următoarele fenomene: 1 inflație deschisă, 2 somaj, 3 "creștere economică zero";

• ***Slumpflația***, desemnează acea stare negativă a economiei caracterizată prin 1 scăderea producției naționale, 2 inflație galopantă și 3 somaj masiv.

## 7.2. Cauze și mecanisme inflaționiste

Inflația nu face parte dintre fenomenele ce pot fi explicate printr-o analiză obișnuită de genul cauză - efect. Faptul că se află la confluența

unor procese de natură diversă şi contradictorie îngreuiază raţionamentul. Cu toate acestea analiştii problemei nu ezită în a descoperi cauze ***profunde***, care ţin de intimitatea fenomenului, cauze ***detonator*** care explică amorsarea inflaţiei, cauze ***nemijlocite*** sau de autoîntreţinere, cauze ***sociale*** şi ***politice***.

1. În grupa cauzelor ***profunde*** intră dereglarea raportului cerere - ofertă, dereglările sectoriale, regionale, disproporţiile în alocarea factorilor de producţie şi, în general, tot ce ţine de aspectul patologic al economiei, inflaţia nefiind decât un reflex al acesteia.

În esenţă, toate acestea au drept consecinţă, ca expresie sintetică, dereglarea raportului cerere-ofertă, privit fie ca mecanism în ansamblu, fie pe fiecare componentă în parte. De aici, inflaţia numită prin cerere sau inflaţia prin ofertă sau şi una şi alta.

Originile ***inflaţiei prin cerere şi ofertă*** se găsesc în conţinutul ***«legii lui Say» şi a legii cererii şi ofertei***. Potrivit «legii lui Say» orice ofertă îşi crează propria cerere sau, astfel spus, în absenţa tezaurizării, veniturile formate cu ocazia producţiei şi care alcătuiesc cererea globală sunt egale cu oferta globală. Un surplus de venituri, deci o cerere în exces, poate fi considerat inflaţionist numai în măsura în care aparatul de producţie nu răspunde corespunzător; în condiţiile unei oferte rigide, deficitare, ajustarea ofertei la cerere nu se mai face prin cantităţi, ci prin preţuri. Când această situaţie se reproduce, şi nimic nu permite o creştere a ofertei globale, în proporţii suficiente, puseul inflaţionist produs de un şoc al cererii se transformă într-o veritabilă inflaţie.

Din această perspectivă, toate motivele ce conduc fie la o cerere globală excedentară fie la o ofertă deficitară se constituie în tot atâtea cauze ale inflaţiei.

Printre cauzele care pot conduce la un ***exces de cerere*** reţinem:

- Scăderea înclinaţiei spre economisire;
- Detezaurizarea, determinată şi întreţinută de o instabilitate economică şi politică;
- Intrarea de devize străine suplimentare (excedentul balanţei comerciale, intrarea de capitaluri, repatrierea unor profituri şi dividende, etc.);
- Cheltuieli cu efecte productive întârziate;
- Sporirea cheltuielilor neproductive şi, în principal, a celor militare. Se are în vedere aici şi împrejurarea că veniturilor obţinute în acest sector

nu le vine la întâlnire o ofertă pe măsură, bunurile militare nefăcând obiectul circuitului civil de mărfuri;

- «Posibilitatea de a trăi din dezeconomii», după expresia lui Keynes, prin dezvoltarea excesivă a creditului de consum;
- O creştere excesivă a salariilor fără acoperire în bunuri şi servicii;
- O creştere demografică susţinută.

Istoria faptelor economice arată că, de regulă, o cerere globală mobilă şi în creştere s-a constituit într-un imbold pentru dezvoltarea economică. O demonstrează politicile economice postbelice, de inspiraţie keynesistă, bazate tocmai pe stimularea cererii globale efective (consum şi investiţii) şi care au condus la cei «treizeci de ani glorioşi». Dar, aşa cum s-a arătat, numai excesul de cerere relativ la o producţie care nu oferă răspunsul corespunzător şi obligă la ajustarea preponderent prin preţuri conduce la inflaţie.

Cât priveşte ***oferta deficitară***, printre multiplele cauze care o pot explica menţionăm[13]:

- Situaţia de deplină ocupare a forţei de muncă, de unde dificultatea pentru anumite sectoare de a procura mâna de lucru necesară largirii producţiei;
- Modificări prea rapide ale cererii, coroborate cu o prelungire nepermisă a reţelelor de distribuţie care-i îndepărtează pe producători de percepţia efectivă şi directă a cererii;
- Nivelul redus de atracţie al oportunităţilor de investiţii în condiţiile unui mediu concurenţial dur şi al unei densităţi mari a capitalului;
- Deficienţe organizatorice;
- Slaba mobilitate a factorilor de producţie;
- Condiţii climaterice, politice, conjuncturale (interne şi externe) nefavorabile;
- Nerespectarea termenilor de punere în funcţiune a investiţiilor;
- Etc.

Necorelarea cerere-ofertă şi apariţia, în consecinţă, a inflaţiei poate fi sugerată prin figura 1.

13 Vezi Alain Barrère, *op.cit.*, p.279.

Scanned with OKEN Scanner

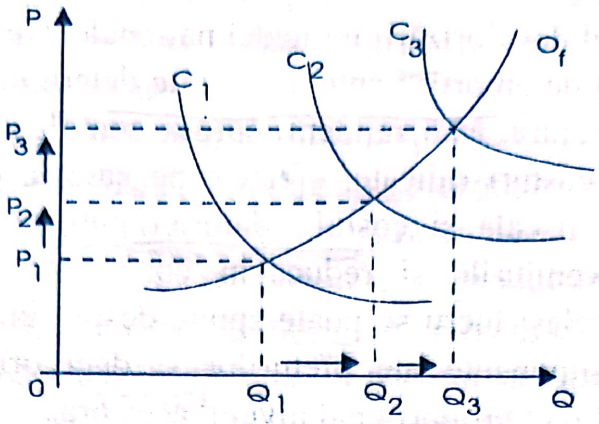



Fig. 1 Inflatia prin cerere

Unei creşteri a cererii globale de la $C_1$ la $C_2$ şi respectiv $C_3$ i se răspunde, parţial prin creşterea ofertei de la $Q_1$ la $Q_2$ şi respectiv la $Q_3$ partial prin creşterea preţurilor de la $P_1$ la $P_2$ şi $P_3$. Preţurile vor creşte cu atât mai mult cu cât curba ofertei este mai inelastică (mai apropiată de verticală) şi deci producţia mai rigidă. O asemenea situaţie se întâlneşte îndeosebi în faza superioară a unui boom prelungit, când posibilităţile de a largi dimensiunile producţiei s-au consumnat. Atunci, unei creşteri a cererii îi corespunde o creştere, aproape proporţională, a preţurilor.

Figura prezintă doar o creştere şoc a cererii, în două reprize. Pentru a putea vorbi de inflaţie este necesară o creştere continuă a cererii şi, în mod corespunzător, a preţurilor.

2. Cauzele ***nemijlocite*** conduc la aşa numita ***inflaţie prin costuri*** şi ***inflaţia monetară***.

a) ***Inflaţia prin costuri*** se explică prin mecanismul de circuit al producerii bunurilor; prin faptul că mărfurile se produc din mărfuri[14] şi deci, preţurile imputurilor se regăsesc în cele ale outputurilor ş.a.m.d. Presiunea produsă de un cost de producţie mărit se traduce într-un preţ inflaţionist numai dacă remunerarea factorilor de producţie creşte într-o cadenţă superioară sporirii productivităţii lor.

Costurile mărite provin, în primul rând, de la o politică salarială nefondată pe criterii economice; salarii mari, fără acoperire în planul producţiei, crează cel mai adesea tensiuni inflaţioniste. Creşterea preţurilor la materii prime şi materiale are acelaşi efect. Atunci când materiile prime se importă la preţuri ridicate care se repercutează asupra preţurilor produselor finite indigene, vorbim de o ***inflaţie importată***. Fenomenul se

14 Vezi Pierro Sraffa, ***Production de marchandises par des marchandises***, Dunod, Paris, 1997.

amplifică pe fondul devalorizării monedei naţionale. Cu efecte similare se soldează o politică de amortismente accelerate determinate de teama unei uzuri morale premature. Mai reţinem, spre a completa tabloul factorilor cauzatori ai unor costuri ridicate, efectele pe care le produc în această direcţie presiunea fiscală şi costul datoriei publice. Daca impozitele directe subţiază veniturile şi reduc, în consecinţă, presiunea cererii inflaţioniste, nu acelaşi lucru se poate spune despre impozitele indirecte; ele sunt părţi componente ale preţurilor şi deci orice creştere a lor afectează în mod direct proporţional nivelul acestora.

Inflaţia prin costuri poate fi surprinsă prin următoarea figură:

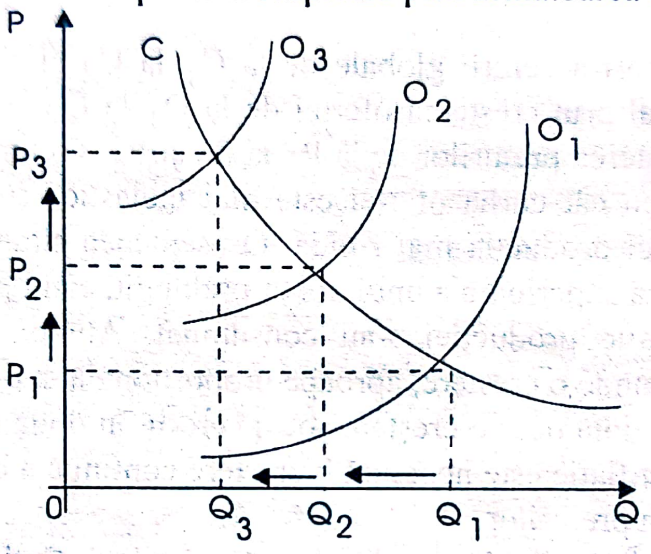



Fig. 2 Inflatia prin costuri

Se observă că unei creşteri a costurilor firmele răspund, în parte, prin reducerea producţiei de la $Q_1$ la $Q_3$ prin $Q_2$, în parte prin creşterea preţurilor de la $P_1$ la $P_3$ prin $P_2$. "Măsura în care firmele vor mări preţurile şi vor reduce producţia depinde de înclinaţia pantei cererii agregate. Cu cât cererea agregată este mai inelastică, cu atât producţia se va reduce mai puţin, povara costurilor mai mari fiind transferată asupra consumatorilor prin preţuri mai mari"[15].

Şi aici, ca şi în cazul inflaţiei prin cerere, deplasarea spre stânga a curbei ofertei şi creşterea preţurilor trebuie să se constituie într-o tendinţă pentru ca respectiva creştere de preţuri să capete atributul de inflaţionistă.

Faţă de inflaţia prin cerere apar însă şi deosebiri. Dacă inflaţia prin cerere conduce la o creştere economică inflationistă, permisibilă unui înalt grad de ocupare a forţei de muncă, inflatia prin costuri, dimpotrivă, antrenează scăderea producţiei şi a gradului de ocupare. Cuvântul

15 x x x ***Economia Politică***, op. cit., 1995, p.415.

Scanned with OKEN Scanner

«stagflație» a fost inventat tocmai pentru a caracteriza această din urmă stare a economiei specifică inflației prin costuri: șomaj, inflație și stagnarea creșterii economice.

Mecanismul inflației prin costuri explică și ceea ce economiștii numesc ***spirala inflaționistă***. Fenomenul se produce atunci când inflatia prin costuri se manifestă concomitent cu inflația prin cerere. Pentru a evita creșterea somajului indus de o reducere a producției (determinată de creșterea costurilor), pe calea politicii guvernamentale se lansează un program de creștere a cererii globale. În această situație, oferta globală se va deplasa mereu spre stânga, în timp ce cererea globală se va deplasa constant către dreapta așa cum rezultă din figura alăturată:

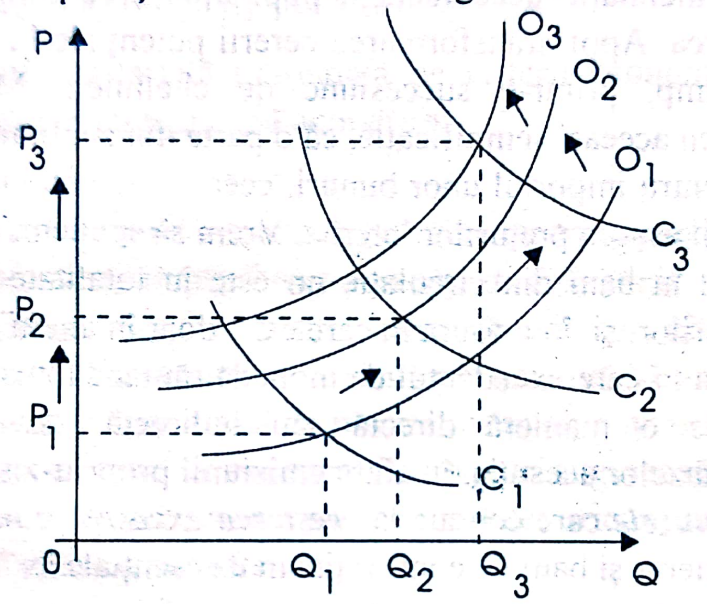



Fig.3 Spirala inflationistă

Rezultatul acestor deplasări de sens contrar ale cererii și ofertei va fi o diminuare a șomajului, dar cu prețul unei inflații din ce în ce mai mari.

b) ***Inflația monetară*** își găsește explicația clasică în ecuația teoriei cantitativiste a lui Irving Fischer: MV = PT, în care M reprezintă masa monetară în circulație, V - viteza de circulație a banilor, P - nivelul general al prețurilor iar T - volumul tranzacțiilor reale din economie. În baza acestei formule s-a susținut că pentru o viteză de circulație a banilor dată și în condițiile în care orice surplus de bani se transformă automat în cerere de bunuri și servicii orice excedent al masei monetare peste valoarea producției conduce la inflație. Desigur, este explicația cea mai simplistă a relației bani - inflație, dar ea a fost și a rămas încă punct de plecare pentru toți cei care consideră că inflația este un fenomen prin excelență monetar. Depășind dihotomia economia reală - economia nominală (universul banilor), monetariștii de astăzi, în frunte cu Milton

Friedman rămân la convingerea că "inflația este întotdeauna și pretutindeni un fenomen monetar" de care răspunzătoare este politica statului[16]. După opinia acestui autor, pentru a înfrâna inflația, statul trebuie să procedeze la o emisiune monetară moderată în aceeași cadență cu ritmul creșterii PIB, singura de natură să stabilizeze anticipările inflaționiste și să conducă la echilibru stabil pe toate pieţele[17].

Analiza evoluției prezente a faptelor economice demonstrează că emisiunea monetară suplimentară nu se face în mod direct și automat răspunzatoare de creșterea prețurilor. Suplimentul de bani nu se suprapune, în primul rând, cu un supliment corespunzător și instantaneu de cerere. O înclinație accentuată a populației spre economisire poate «amâna» cererea. Apoi, transformarea cererii potențiale în cerere efectivă se face în timp, printr-o succesiune de cheltuieli. Mai reținem și împrejurarea, cu aceeaşi semnificație, că o parte din suplimentul de bani se poate folosi pentru importul unor bunuri, ceea ce va conduce la reducerea tensiunii cererii asupra prețurilor interne. Vrem să spunem, cu alte cuvinte, că suplimentul în bani din circulație nu este în totalitate răspunzător în creșterea prețurilor, și, în măsura în care este, doar în anumite condiții.

În situația în care excedentul de monedă rămâne totuşi prin natura sa inflaționist, de o manieră directă sau indirectă, devine importantă cunoaşterea cauzelor acestuia, în afara emisiunii propriu-zise de monedă.

Printre ***cauzele*** care conduc la ***creşterea excesivă a masei băneşti*** în circulație (numerar și bani de cont) reținem ca esențiale[18]:

- Finanțarea necontrolată, prin deficit bugetar, a unor cheltuieli publice. În situația în care veniturile statului sunt mai mici decât cheltuielile, diferența se acoperă prin împrumutul la banca de emisiune. Răul inflaționist provine din împrejurarea că statul nu se împrumută spre a produce bunuri și servicii suplimentare, ci spre a consuma, activând o cerere fără corespondent în planul ofertei;

- Dezvoltarea exagerată a creditului bancar poate conduce la o supradimensionare a volumului banilor de cont cu efecte inflaționiste

16 Vezi Milton Friedman, Emil Classer, Pascal Salin ....***L'Occident en desarrai. Turbulences d'une économie prospère***, Dunod, Paris, 1978, p.44 și următoarele.

17 Pentru explicații mai cuprinzătoare, a se vedea Pierre Bezbakh, ***Inflație, dezinflație, deflație***, Humanitas, București, 1992, p.39-49.

18 Vezi Costin Kiriţescu, ***Moneda, mică enciclopedie***, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1982, p.190-191.

Scanned with OKEN Scanner

similare celor produse de banii numerar. Inflația prin credit se produce și atunci când, un credit facil și ieftin, permisibil printr-o rată scăzută a dobânzii, se concretizează într-o investiție nouă dar nepusă la timp în funcțiune; masa monetară suplimentară conduce la sporirea imediată a cererii de consum, în timp ce noua investiție întârzie cu oferta «promisă»;

- Intrarea în circulație activă a unor sume de bani care anterior au fost ținute în rezervă de posesorii lor;
- Intrarea masivă de devize ca urmare a unui excedent al balanței plăților curente;
- Creșterea vitezei de rotație a banilor;
- O politică salarială nefondată pe criterii economice, care umple canalele circulației cu bani fără acoperire;
- Etc.

Dacă transformarea excedentului monetar în supracerere efectivă cu efecte inflaționiste nu implică nici prezența directă și nici responsabilitatea statului nu același lucru se poate spune despre consitituirea ca atare a acestui excedent. Din această din urmă perspectivă Milton Friedman este îndreptățit să acuze doar statul de povara inflației; o analiză, chiar sumară, a cauzelor care conduc la excedentul monetar sugerează implicarea sau, după caz, vinovăția neimplicării politicii statale; oricum judecăm lucrurile, statul rămâne vinovat de inflație.

3. Inflația poate fi și rezultanta unor cauze de natură ***politică*** sau ***socială***. Un război sau o revoluție, de pildă, se pot solda cu un puseu speculativ al prețurilor la anumite materii prime sau cu cheltuieli publice deosebit de mari. În aceeași rubrică se încadrează și migrația în masă a unor populații cu efecte dezechilibrante asupra cererii efective.

Absența unui consens social în ceea ce privește repartiția venitului național sau a unui simț civic dezvoltat în momente de depresiune economică, de tranziție sau reformă, pot conduce, de asemenea, la inflație. Revendicomania salarială a celor ce lucrează în unitătile publice, ca răspuns la o politică guvernamentală populistă, nu este decât un exemplu în acest sens.

Analiza pe factori sau grupe de factori ce cauzează inflația se impune din rațiuni pedagogice pentru mai buna înțelegere a fenomenului. În fapt, împrejurările ce conduc la inflație sunt cu influență și acțiune concomitentă.. De acest lucru trebuie ținut seama atunci când se caută soluții pentru eradicarea fenomenului.

Scanned with OKEN Scanner

# EXEMPLE TESTE GRILĂ

*1. Conform abordării ordinale a utilității consumatorul face alegerea bunurilor de care are nevoie:*

a) după însuşirile intrinseci ale acestora;
b) prin măsurarea utilității lor;
c) după disponibilitătile fiecăruia de a consuma;
d) prin stabilirea ordinii în care preferă bunurile respective;
e) după importanța pe care o acordă bunurilor respective.

*2. De-a lungul curbei de indiferență există:*

a) o relație inversă între cantitatea consumată din bunul X şi cea consumată din bunul Y;
b) o relație negativă între cantitatea consumată din bunul X şi cea consumată din bunul Y;
c) o relație directă între cantitatea consumată din bunul X şi cea consumată din bunul Y;
d) o relație descrescândă între cantitatea consumată din bunul X şi cea consumată din bunul Y.

*3. Dacă prețurile scad în aceeaşi proporție, iar venitul nominal rămâne neschimbat:*

a) dreapta bugetară se va deplasa paralel cu ea însăşi spre originea axelor de coordonate;
b) dreapta bugetară se va deplasa paralel cu ea însăşi în direcție opusă originii axelor de coordonate;
c) panta dreptei bugetare se schimbă;
d) dreapta bugetară se va deplasa spre dreapta;
e) individul îşi va putea procura o cantitate mai mare dintr-un bun.

*4. Configurația curbelor cererii în funcție de venit depinde de:*

a) efectul pozitiv sau negativ al variației venitului asupra consumului;
b) intensitatea efectului prețului asupra consumului;
c) intensitatea efectului venitului asupra consumului;
d) intensitatea efectului consumului asupra venitului;

Scanned with OKEN Scanner

*5. Dacă se deplasează atât curba ofertei cât şi a cererii spre dreapta:*
a) efectele pot fi în întregime prevăzute;
b) efectele nu pot fi în întregime prevăzute;
c) cantitatea de echilibru va creşte;
d) cantitatea de echilibru se va reduce;
e) preţul de echilibru cunoaşte o creştere.

*6) Când coeficientul elasticităţii ofertei în funcţie de preţ este mai mic decât 1, $E_{op} < 1$:*
a) proporţia modificării ofertei este mai mică decât proporţia modificării preţului;
b) proporţia modificării preţului este mai mare decât cea a modificării ofertei;
c) oferta este inelastică;
d) oferta este elastică;
e) oferta este perfect inelastică.

*7) Cantitatea cerută dintr-un factor de producţie este:*
a) o cerere primară;
b) o cerere derivată;
c) o cerere elastică;
d) o cerere inelastică;
e) o cerere perfect elastică.

*8. Dacă întreprinderea utilizează numai doi factori productivi, munca şi capitalul, ea maximizează profitul contractând fiecare factor până la punctul în care:*
a) valoarea produsului marginal este mai mare decât costul factorului achiziţionat;
b) valoarea produsului marginal este mai mică decât costul factorului achiziţionat;
c) valoarea produsului marginal este egală cu costul factorului achiziţionat;
d) costul factorului achiziţionat devine 0.

*9) Indicatorii sintetici de rezultate determinaţi prin sistemul conturilor naţionale:*
a) includ şi serviciile membrilor de familie pentru întreţinerea gospodăriei;
b) cuprind numai bunurile şi serviciile ce sunt vândute pe piaţă;

Scanned with OKEN Scanner

c) nu includ bunurile şi serviciile vândute pe piaţă;
d) includ şi bunurile economice produse de menaje şi care nu sunt destinate vânzării pe piaţă.

*10) Produsul intern net se calculează:*
a) ca diferenţă între produsul global brut şi consumul final;
b) ca diferenţă între produsul naţional brut şi amortizare;
c) ca diferenţă între produsul intern brut şi amortizare;
d) ca diferenţă între produsul intern brut şi consumul de capital fix.

*11) Previziunile pesimiste privind venitul viitor pot determina indivizii:*
a) să sporească economiile;
b) să apeleze tot mai mult la împrumuturi pentru cumpărări importante;
c) să sporească cheltuielile de consum;
d) să amâne efectuarea unor cheltuieli de consum.

*12) Când venitul creşte, economiile cresc:*
a) în măsură mai mare decât creşte venitul;
b) proporţional cu venitul;
c) mai puţin decât creşte venitul;
d) proporţional cu consumul.

*13) În condiţiile spiralei inflaţioniste:*
a) curba cererii globale se va deplasa constant către dreapta;
b) curba cererii globale rămâne neschimbată;
c) curba cererii globale se va deplasa constant către stânga;
d) curba ofertei globale se va deplasa mereu spre dreapta;
e) curba ofertei globale se va deplasa mereu spre stânga.

*14. Ca urmare a faptului că venitul mediu al consumatorului creşte într-o anumită perioadă de la 4000 unităţi monetare (u.m.) la 5000 u.m., cererea pe piaţă pentru un anumit bun se modifică de la 10.000 tone la 11.000 tone. În aceste condiţii, bunul este:*
a) "normal";
b) substituibil;
c) "inferior";
d) un produs alimentar;
e) complementar.

Scanned with OKEN Scanner

*15. Valoarea producției totale de bunuri și servicii create în anul $t_1$ într-o economie națională, calculată la prețuri curente ale pieței, este de 960 miliarde unități monetare (u.m.), din care consumul intermediar reprezintă 60% față de valoarea brută de piață a bunurilor economice finale produse în interiorul țării în aceeași perioadă. Valoarea adăugată brută creată de agenții economici autohtoni la prețurile pieței este de 120 miliarde u.m., iar valoarea adăugată brută creată de agenții economici străini în interiorul țării, la prețurile pieței, este de 80 miliarde u.m., "știind ca produsul național brut din anul $t_1$ calculat în prețuri comparabile ale unui an dat, $t_0$ este de 400 miliarde u.m., atunci:*

a) produsul intern brut este egal cu 384 miliarde u.m.;
b) produsul național brut este egal cu 424 miliarde u.m.;
c) deflatorul PNB este egal cu 1,06;
d) deflaforul PBB este egal cu 1,6.

## Răspunsuri teste grilă:

1(d); 2(a, b, d); 3(b, d, e); 4(a, c); 5(b, c); 6(a, b, c); 7(b); 8(c); 9(b); 10(c, d); 11(a, d); 12(a); 13(a, e); 14(a, d); 15(d).

Scanned with OKEN Scanner

# Cuprins

1. TEORIA CONSUMATORULUI ..... 149
1.1. Abordarea ordinală a utilității și echilibrul consumatorului ..... 149
1.1.1. Axiomele teoriei alegerii ..... 149
1.1.2. Definiția și proprietățile curbei de indiferență ..... 150
1.1.3. Rata marginală de substituire (RMS) ..... 154
1.1.4. Exemple de funcții de utilitate și de curbe de indiferență care le corespund ..... 157
1.1.5. Echilibrul consumatorului ..... 161
1.2. Noțiuni asupra noii teorii a consumatorului ..... 171
1.2.1. Limite ale teoriei tradiționale ..... 171
1.2.2. Elemente ale noii teorii a consumatorului ..... 172
2. TEORIA CERERII ..... 175
2.1. Cererea și prețurile ..... 176
2.1.1. Funcția de cerere ..... 176
2.1.2. Efectul de substituție (efectul de preț pur) și efectul de venit: definirea și delimitarea lor ..... 179
2.1.3. Paradoxul lui Giffen ..... 184
2.1.4. De la cererea individuală la cererea pieței ..... 185
2.1.5. Elasticitatea cererii față de preț ..... 186
2.2. Cererea și venitul ..... 194
2.2.1. Funcția de cerere în raport de venit ..... 194
2.2.2. Elasticitatea venit a cererii ..... 197
3. TEORIA PRODUCȚIEI ȘI A COSTURILOR ..... 198
3.1. Constrângerea tehnologică: izocantele ..... 198
3.2. Rata marginală de substituție între factorii de producție ..... 200
3.3. Constrângerea bugetară: dreapta de izocost ..... 202
3.4. Combinarea optimă a factorilor ..... 204
3.5. Cost contabil și cost economic. Costul de oportunitate ..... 206
3.6. De la teoria costurilor la teoria ofertei ..... 210
3.6.1. Oferta și factorii săi determinanți ..... 210
3.6.2. Elasticitatea ofertei ..... 215
4. TEORIA DISTRIBUȚIEI ..... 218
4.1. Cererea de factori productivi ca cerere derivată ..... 218
4.2. Oferta de factori productivi ..... 221
4.3. Determinarea prețului factorilor de producție pe piețele concurențiale ..... 223
5. MĂSURAREA REZULTATELOR MACROECONOMICE. INDICATORII MACROECONOMICI SINTETICI ..... 225

Scanned with OKEN Scanner

5.1. Măsurarea rezultatelor: funcții, sisteme de calcul, principii şi metode ..... 225
5.2. Indicatorii macroeconomici ..... 228
6. VENIT, CONSUM, ECONOMII ..... 232
6.1. Consumul ..... 232
6.1.1. Determinanții consumului ..... 232
6.1.2. Înclinațiile spre consum, medie şi marginală ..... 235
6.2. Economii şi investiții ..... 240
6.2.1. Înclinațiile spre economii, medie şi marginală ..... 240
6.2.2. Determinanții investiției ..... 243
6.2.3. Raportul dintre consum şi investiții; multiplicatorul investițiilor şi acceleratorul ..... 246
7. INFLAȚIA ..... 252
7.1. Definire şi măsurare ..... 253
7.2. Cauze şi mecanisme inflaționiste ..... 256
EXEMPLE TESTE GRILĂ ..... 264
Răspunsuri teste grilă: ..... 267

Scanned with OKEN Scanner

# 1. CONCEPTUL DE FINANȚE ŞI PROBLEMATICA ACESTORA

## 1.1. Noțiunea de finanțe şi premisele manifestării finanțelor

Apariția şi cristalizarea noțiunii de "finanțe" se înscrie în amplul proces evolutiv al societății omeneşti. Semnificațiile sale s-au conturat pe fundalul exprimării valorice prin bani a proceselor şi relațiilor economice, sub impactul dezvoltării schimbului de mărfuri şi organizării sociale a comunităților umane.

Sub aspect etimologic, este de admis că la originea cuvântului "finanțe" s-au aflat unele expresii utilizate, din vechime, în limba latină, precum "finantio", "financias" sau "financia pecuniaria" cu înțelesul generic de "plată în bani". Se admite, de asemenea, că aceste expresii proveneau, la rândul lor, din cuvântul latinesc "finis", care, în mod obişnuit, avea accepțiunea de "termen de plată".

Totodată, este de remarcat că, încă din secolul al XV-lea, în limba franceză îşi făcuseră apariția cuvintele "finance", prin care era desemnată o sumă de bani sau un venit aparținând organelor de stat, respectiv "finances" cu semnificația, mai largă, de patrimoniu al statului. Aproximativ în aceeaşi perioadă circulau şi expresii ca "hommes des finances" şi "financiers", folosite pentru a-i denumi pe arendaşii de impozite sau persoanele însărcinate cu strângerea veniturilor pentru rege.

Asemănător, în limba germană, tot din secolul XV, datează folosirea cuvintele "Finanz" cu înțelesul de "plată în bani" şi "Finanzer" în accepțiunea generică de cămătar (persoană care acordă împrumuturi cu dobânzi ridicate).

Rădăcinile de ordin lingvistic ale cuvântului "finanțe" reliefează cu pregnanță îngemănarea acestora cu "banii", a căror prezență a marcat profund viața economică şi socială, jucând un rol major în dezvoltarea societății omeneşti, constituindu-se ca premisă esențială a existenței finanțelor.

În mod obiectiv, apariția "banilor" a precedat-o pe cea de "finanțe", deşi, în planul activității practice, semnificațiile atribuite acestor noțiuni s-au întrepătruns, iar procesele economice şi relațiile bazate pe folosirea banilor sau exprimate băneşte sunt considerate, cel mai adesea în mod global, "financiare".

Scanned with OKEN Scanner

Existența și folosirea banilor, respectiv dezvoltarea relațiilor marfă-bani reprezintă, deci, prima premisă a manifestării finanțelor, ca fenomen economic și social.

La rândul său, apariția banilor pe scena istoriei a reprezentat un fenomen obiectiv, determinat de dezvoltarea schimbului de mărfuri, de la forma cea mai simplă, în care o marfă se schimba pe alta, la folosirea unei singure mărfi, acceptată la schimb ca echivalent general pentru toate celelalte, denumită generic "bani". Aceasta s-a produs în cadrul unui proces evolutiv complex și îndelungat, în relație directă cu diviziunile sociale ale muncii, dezvoltarea factorilor de producție, ridicarea productivității, creșterea volumului și diversificarea structurii producției, etc.

Este semnificativ faptul că, până la prima diviziune socială a muncii, economia avea un profund caracter natural închis, producția limitându-se la asigurarea strictului necesar consumului propriu, fără a permite obținerea unui surplus, care să poată fi destinat schimbului. Abia prin separarea triburilor de păstori, care a marcat o primă mare diviziune și specializare a muncii, s-a dat un impuls productivității și s-au creat premisele economiei de schimb, pe seama surplusului de produse realizat față de nevoile proprii de consum. Adâncirea diviziunii muncii și a specializării în producție, urmate de separarea negustorilor, au coincis cu dezvoltarea schimbului de mărfuri, inclusiv a modalităților de realizare a acestuia.

Condițiile obiective de desfășurare a schimbului, ca element esențial în dezvoltarea economiei și societății, au impus oamenilor preferința pentru procurarea și păstrarea anumitor mărfuri, ținând seama de valoarea lor de schimb și nu de întrebuințarea lor imediată. Comparativ cu schimbul direct al unei mărfi pe altă marfă, trecerea la folosirea anumitor mărfuri și, în final, a uneia singure, respectiv a mărfii-ban ca intermediar a mai multor schimburi, a eliminat o multitudine de dificultăți în derularea lanțului de tranzacții, permițând reducerea numărului acestora și un cost cu mult inferior pentru efectuarea lor.

Astfel, dacă toți participanții la un lanț de "n" tranzacții acceptă schimbarea mărfurilor lor pe una specială (bani), oricare combinație de transformare a unei mărfi în altă marfă necesită numai 2(două) tranzacții, ce pot fi redate sintetic prin relațiile $M_1$-B și B-$M_2$, iar gradul de incertitudine și costurile implicate se reduc foarte mult. Or, în contextul specific folosirii lor, "importanța banilor rezidă mai ales în conținutul lor informațional care reduce incertitudinea implicată în specializare (a

muncii - n.n.) şi comerţ"[1]. Exprimarea prin bani a valorii diferitelor mărfuri şi servicii ce se produc şi comercializează în condiţii de timp şi spaţiu diferite, asigură în planul procesului decizional " o legătură esenţială între prezent şi viitor într-o lume incertă"[2].

Apariţia banilor este, deci, expresia manifestării unor legităţi economice, constituindu-se ca rezultat spontan al dezvoltării societăţii şi nu ca un act de voinţă cu caracter administrativ. Banii nu sunt o ficţiune juridică sau o creaţie a ordinii de drept, ci au o existenţă obiectivă, deşi formele concrete sub care au apărut şi funcţionează conţin şi elemente de ordin subiectiv.

Desprinsă din lumea mărfurilor, ca o marfă specială având însuşiri deosebite, banii s-au concretizat de-a lungul timpului, mai întâi, prin bunuri de o anumită utilitate, acceptate ca mărfuri la schimbul cu oricare altă marfă sau serviciu. În această ipostază, inclusiv sub forme ale metalelor pretioase (aur, argint), banul-marfă reprezenta, în fond, celelalte bunuri şi servicii de diverse întrebuinţări (posibile de achiziţionat cu ajutorul său) şi exprima valoarea acestora prin raportarea la propria sa valoare.

În acest cadru, s-au detaşat banii îndeplinind funcţiile cel mai des invocate, de *mijlocitor al schimbului de mărfuri* (de diverse utilităţi), *de mijloc de prezervare a valorii* la dispoziţia participanţilor la schimbul de valori şi, în mod firesc, de mijloc de măsurare sau *etalon al valorii*. Utilitatea banului-marfă se revelă, astfel, în primul rând, ca expresie a utilităţilor multiple ale bunurilor şi serviciilor obtenabile în schimbul său.

Asadar, ca termen generic, "banul reprezintă un instrument social..., o întruchipare transmisibilă şi omnivalentă a puterii de cumpărare, care conferă deţinătorului dreptul asupra unei părţi din produsul social al ţării emitente"[3].

Formele pe care le-au îmbrăcat banii pe parcursul existenţei lor sunt variate, începând cu cele ale unor mărfuri obişnuite (blănuri, sare, vite, podoabe, etc.) şi continuând cu crearea unor instrumente speciale în acest

---

[1] Richard Coghlan, The theory of money and finance, The MacMillan Press Ltd. London -New York, 1980, p.8

[2] Ibidem, p.9

[3] Costin C. Kiriţescu, Moneda, Mică Enciclopedie, Ed. Ştiinţifică şi Enciclopedică,Bucureşti,1982, p.63

Scanned with OKEN Scanner

scop, dintre care cea mai larg cunoscută în lumea civilizată a devenit "moneda".

Rolul deosebit de important ce revenea banului-marfă a putut fi îndeplinit mai bine prin folosirea ca bani a monedei, care în forma cea mai autentică a fost bătută din metal prețios, cu valoare proprie deplină (egală celei nominale).

Prin comparație cu noțiunea de "ban", noțiunii de "monedă", în accepțiunea sa directă, mai limitativă, i-a revenit doar semnificația de piesă din metal (aur, argint, cupru, etc.) confecționată în anumite condiții, cu scopul de a servi ca mijloc de circulație, de plată și - eventual - de tezaurizare[4]. În această accepțiune , noțiunea de "monedă" dă expresie unui anumit tip de bani, reprezentând o parte a banilor, iar baterea și punerea ei în circulație presupune o decizie cu caracter administrativ, respectiv o reglementare juridică, fiind un atribut al autorităților abilitate, ce se exercită în lumea modernă prin băncile de emisiune.

Cercetările cu privire la folosirea banului-monedă au condus la constatarea că, primele monede ar fi apărut în antichitate, în China (sec. XI î.e.n.), iar mai târziu în statul elen Lidia (sec. VII î.e.n.). În Evul Mediu, s-au emis monede de către căpeteniile feudale, de către orașe și, mai ales, de către regi, pornindu-se de la reflectarea conținutului în metal prețios prin valoarea nominală marcată (imprimată) pe acestea. Raportul dintre valoarea nominală și cea reală, dată de conținutul în metal prețios, s-a modificat în timp prin reducerea cantității încorporate efectiv de moneda folosită ca bani.

În consonanță cu semnificațiile inițiale ale noțiunii de monedă, ea a constituit forma concretă de reprezentare a banilor până în prima parte a secolului al XIX-lea, când baterea și circulația monedelor din metal prețios a încetat, după ce cu mult timp în urmă apăruseră, ca înlocuitori, biletele de bancă (bancnotele) convertibile în aur, iar operațiunile de plăți-încasări începuseră a se efectua și prin înregistrarea lor în conturi deschise la bănci. Atât folosirea bancnotelor, cât și efectuarea operațiunilor prin conturi bancare concretizau alte forme de manifestare ale banilor, aflate în continuă extindere. În cele din urmă, odată cu încetarea obligației de convertire a bancnotelor în metal prețios și trecerea la baterea monedei divizionare din metal neprețios, s-au conturat ca principale tipuri de bani, mai ales, prin proporțiile deținute în volumul operațiunilor bănești: a)

[4] Ibidem, p.212

banii de cont (scripturali), reprezentaţi prin înregistrări ale operaţiunilor băneşti în conturi şi b) banii de hârtie, reprezentaţi prin bancnote neconvertibile emise de către băncile centrale (de emisiune), la care se adaugă moneda din metal nepreţios.

Este de interes şi pentru semnificaţiile termenului de "finanţe" faptul că interpretările date noţiunilor de "bani" şi "monedă" evidenţiază, adesea, deosebiri care merg de la diferenţierea lor netă până la acceptarea substituirii uneia prin cealaltă. "În conversaţia de zi cu zi, termenul de "bani" este utilizat pentru a desemna multe lucruri foarte diferite. Unul dintre acestea este chiar "moneda"[5]. În acelaşi sens, se înscrie şi constatarea că "... termenul de monedă a fost extins în vorbirea curentă pentru denumirea oricărui semn bănesc, inclusiv pentru banii de cont care nu au o existenţă materială"[6]. Totodată, însă, se remarcă şi faptul că "... în ştiinţa economică modernă, banii nu sunt niciodată definiţi numai ca monedă..."[7].

Faţă de tendinţa de substituire a noţiunii de bani cu cea de monedă, pot fi semnalate şi alte interpretări date acestora. Adesea, noţiunea de "bani" capătă un înţeles mult prea larg, prin tratarea sa ca un sinonim al "veniturilor" sau "avuţiei", în general, ignorându-se elementele definitorii ce stau la baza îndeplinirii unor funcţii care le sunt specifice. Alteori, urmărind diferenţierea celor două noţiuni, se manifestă tendinţa de a se da termenului "bani", un sens abstract, generalizator, iar celui de "monedă" unul mai concret, de instrument folosit pentru îndeplinirea anumitor funcţii ale banilor.

Pe de altă parte, modificarea continuă a raportului dintre utilitatea directă a mărfii speciale "bani", cu anumite însuşiri intrinsece şi cea indirectă decurgând din folosirea sa ca "ban", a favorizat îndepărtarea banului-marfă de forma sa concret-materială. La această evoluţie a contribuit din plin şi procesul de erodare a conţinutului de metal preţios al banului-monedă, (pus în circulaţie cu o anumită valoare nominală, dar încorporând, în fapt, o cantitate mai mică de metal şi având implicit o valoare reală mai redusă), ca şi practicile de falsificare a monedelor, încă din faza de emisiune a acestora.S-a ajuns, astfel, la banul-semn, sub forme

---

[5] Thomas Mayer,James S.Duesenberry,Robert Z.Aliber, Banii, activitatea bancară şi economia, Ed. Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1993, p.25

[6] Costin C. Kiriţescu, op. cit. p.213

[7] Thomas Mayer,James S.Duesenberry,Robert Z.Aliber, op. cit. p.25

Scanned with OKEN Scanner

ale monedei confecționate din metale ordinare și la bancnote, mai întâi convertibile în metal prețios și apoi neconvertibile, respectiv la banul de hârtie și banul-semn, care au substituit banul-marfă.

În zilele noastre, banul-semn nu mai reprezintă o marfă de o utilitate în sine ci o creanță asupra emitenților, respectiv asupra economiei unei țări sau chiar a mai multora - având în vedere că existența și folosirea banilor sub formele actuale sunt asumate și reglementate la nivel național, prin adoptarea monedelor naționale (dolar, franc, leu, etc.), respectiv internațional (ECU, DST, EURO). Aceste semne bănești tind să fie transformate în simple informații asupra creanțelor și datoriilor, conferind posesorilor dreptul de a dobândi în echivalent bunuri și servicii de utilitatea dorită și, deci, asigurându-le o anumită putere de cumpărare.

Prin urmare, indiferent de interpretările date noțiunilor de bani și monedă, îndeplinirea funcțiilor și rolului acestora au oferit cadrul propice apariției și conturării conceptului de finanțe care, la rândul său, semnifică anumite procese economice cu relațiile sociale corespunzătoare lor, exprimate în formă bănească. În acest sens, de premisă a finanțelor, se poate admite că "Banii sunt prima și cea mai fundamentală inovație financiară în orice economie"[8], iar "moneda, drept de creanță, imediat și universal, exercitându-se asupra tuturor obiectelor reale, este principalul obiect (instrument n.n.) financiar..."[3]

În mod implicit, raporturile dintre "finanțe" și "bani" se manifestă și în cazul substituirii noțiunii de "bani" prin cea de "monedă".

Folosirea banilor (inclusiv sub forma monedei) și îndeplinirea rolului lor implică crearea de datorii și creanțe ale participanților la tranzacții, în special, și la procesele reproducției, în general, antrenând fluxuri bănești (monetare) între persoanele fizice și/sau juridice, inclusiv între acestea și stat, ca exponent al unei colectivități umane cu o anumită organizare.

Procurarea de resurse bănești în vederea satisfacerii diferitelor nevoi personale sau colective, ce se manifestă în procesul reproducției, ca și folosirea lor pentru achiziționarea de bunuri și servicii, respectiv stingerea obligațiilor create, presupun anumite procese și relații economice (prin care se formează, se distribuie și se redistribuie resursele în formă

---

[8] Richard Coghlan, The theory of money and finance, The MacMillan Press Ltd. London -New York, 1980, p.13

[3] Gilbert Abraham-Frois, Economie Politică, Ed.Humanitas, București, 1998, p.14.

Scanned with OKEN Scanner

bănească), ce constituie esența fenomenului financiar și definesc conceptul de finanțe. Asemenea procese și relații sociale de natură economică reflectă în esența lor mișcarea sau transmiterea valorii exprimată în bani între participanții la reproducția socială, în condiții determinate de poziția și rolul ce revin fiecărui participant. Sub acest aspect, se detașează, prin semnificații și amploare, raporturile dintre stat, pe de o parte, și persoanele fizice sau juridice, pe de altă parte.

În consecință, este de admis că prezența statului, concretizată prin instituții specifice, se constituie ca o a doua premisă (cu impact puternic) a dezvoltării finanțelor și a conturării conceptului de "finanțe". Existența și funcționarea instituțiilor de stat, care prin menirea lor socială s-au înscris în sfera activităților nemateriale, erau de natură să antreneze procese de redistribuire a produsului creat pentru satisfacerea unor nevoi considerate publice. Din această perspectivă, pentru conturarea conceptului de "finanțe" este semnificativ și faptul că în imperiul roman timpuriu erau utilizate noțiunile de "fisc" și "tezaur public".

Inițial, termenul "fiscus" desemna un fel de coș (paner), menit a servi strângerii veniturilor la dispoziția principelui sau împăratului. Spre deosebire, "tezaurul public" semnifica un alt coș (paner, cămară) în care trebuiau colectate venituri destinate să satisfacă nevoi publice (ale statului) aflate în administrarea senatului. Raporturile dintre "fisc" și "tezaurul public" au evoluat, însă, odată cu cele dintre împărat și senat. Astfel, pe măsură ce împăratul și-a subordonat senatul, s-a ajuns la contopirea celor două "coșuri" sau "cămări", ceea ce a dus mai târziu la folosirea generalizată a noțiunii de fisc și administrarea, la un loc, a resurselor colectate pentru a acoperi toate cheltuielile publice, inclusiv ale principelui. În aceste condiții, se poate admite că noțiunile de "fisc" și "tezaur public" aveau semnificații apropiate celei de "finanțe", folosită mai târziu în sfera activităților publice.

Crearea și funcționarea instituțiilor de tip statal, printre care o poziție prioritară a ocupat-o armata, conțineau și premisele unor noi procese economice corespunzătoare unui nou tip de relații sociale ce luau naștere între stat și supușii săi. Anterior, problemele conviețuirii în cadrul comunităților gentilice, inclusiv cele de apărare împotriva atacurilor din afară, se soluționau în comun conform tradițiilor și obiceiurilor sau prin reprezentanți aleși, care îndeplineau anumite funcții în mod onorific, neexistând un aparat special constituit, cu funcții publice. Dar, odată cu înființarea primelor instituții de stat menite să desfășoare activități nemateriale, (consumatoare de resurse, fără a-și putea asigura direct

Scanned with OKEN Scanner

venituri acoperitoare), a devenit imperios necesară preluarea şi folosirea în acest scop a unei părţi din produsul obţinut în sfera activităţilor materiale. Or, procurarea şi utilizarea de către stat a resurselor respective, în virtutea forţei sale publice, a dat naştere la procese şi relaţii de redistribuire a produsului naţional între acesta - ca exponent al societăţii - şi membrii colectivităţilor statale, în ipostaze de contribuabili cu resurse sau beneficiari de servicii publice.

Căile pe care s-a ajuns la constituirea primelor formaţii statale şi dezvoltarea lor ulterioară se diferenţiază în timp şi spaţiu, în funcţie de condiţiile concrete ale evoluţiei comunităţilor umane, iar procurarea şi utilizarea de către stat a resurselor a îmbrăcat forme adecvate stadiului evolutiv al societăţii. Astfel, la început, resursele utilizate pentru funcţionarea statului se asigurau sub formele naturale ale produselor preluate de la cetăţeni, ale trofeelor şi jafurilor de război sau ale prestărilor de servicii către stat. Dar, pe măsura extinderii relaţiilor marfă-bani, statul a trecut şi la practicarea unor forme băneşti de procurare şi utilizare a resurselor (impozite în bani, tributuri în bani încasate de la popoarele învinse, împrumuturi în bani contractate de stat, cheltuieli cu plata funcţionarilor publici, etc.). Ele marchează prezenţa finanţelor, ca fenomen economic şi social generat de participarea statului la procesele respective.

Or, pentru acest domeniu al finanţelor, prezenţa statului a avut şi are un rol determinant în conturarea noţiunii de finanţe, nu doar prin rezonanţele expresiilor latineşti considerate a sta la originea acestui cuvânt, ci, mai ales, prin preocupările de ordin teoretic şi practic, manifestate încă din antichitate, pentru organizarea financiară şi tratarea adecvată a finanţelor Cetăţii, pornind de la necesitatea acoperirii cheltuielilor acesteia din venituri corespunzătoare.

Astfel, în statul Egiptean, încă în secolul IV-III î.e.n., exista funcţia numită dioketes pentru administrarea visteriei regelui şi un funcţionar special care răspundea de finanţe, numit econom.

În vechile state greceşti s-a introdus o funcţie financiară administrativă numită colacretes, iar în vremea lui Clistene s-a înfiinţat un colegiu format din 10 persoane, însărcinat cu organizarea finanţelor Atenei. Cetăţile greceşti (Histria, Tomis, Calatis), de pe teritoriul României de azi, îşi administrau finanţele prin vistieri, care gestionau tezaurul, şi împărţitori însărcinaţi cu distribuirea fondurilor cetăţii.

La romani, în secolul III î.e.n., un colegiu format din 10 persoane îndeplinea funcţia de "vistier", iar mânuitorul sumelor de bani ai "visteriei" se numea econom. În Dacia Romană, de problemele finanţelor se ocupa câte un procurator pentru fiecare din cele trei

provincii (Dacii), ajutați de un corp de slujbași (strângător al succesiunilor vacante, strângător al impozitului, însărcinat cu ținerea registrelor de birouri, socotitor fiscal, secretar-ajutor în biroul finanțelor, etc.).

Prin raportarea la existența și funcționarea instituțiilor de stat, se apreciază că perioada tranziției de la comunitățile de tip gentilic la statul sclavagist reprezintă momentul istoric al apariției finanțelor[9], iar primele elemente de finanțe, implicând participarea statului la un nou tip de relații băneşti, pot fi considerate cele ce au îmbrăcat formele impozitelor în bani (ca resurse publice) și soldelor acordate militarilor (ca cheltuieli publice).

Sub impactul dezvoltării producției, schimbului de mărfuri și relațiilor marfă-bani, ca și al amplificării activităților statului, proporțiile resurselor administrate de stat au sporit continuu ca volum și ca pondere în produsul național, îmbrăcând din ce în ce mai mult, forma bănească, ceea ce s-a concretizat prin extinderea ariei de manifestare a finanțelor, în ansamblu.

Concomitent și chiar mai înainte, elemente ale finanțelor s-au născut și dezvoltat în celelalte activități economico-sociale caracterizate prin folosirea banilor, în cadrul proprietății private. În mod deosebit, în sfera activităților private, înțelesurile atribuite noțiunii de finanțe alcătuiesc o gamă foarte largă, mergând de la a desemna sume de bani implicate în diferite tranzacții și operațiuni băneşti între persoane, până la activități care au ca obiect banii în toate formele lor de reprezentare.

Astăzi, noțiunea de finanțe, având o largă circulație în viața economico-socială, este folosită cu înțelesuri multiple, cele mai uzuale fiind:

1) -sume de bani sau fonduri băneşti ce se administrează la diferite niveluri și structuri de organizare a vieții economico-sociale;

2) -venituri, cheltuieli sau rezultate ale diverselor activități (beneficii, pierderi);

3) -forme, tehnici și instrumente prin care se acumulează și se distribuie resursele băneşti (impozite, aport de capital, dividende, subvenții, împrumuturi sau credite, etc.);

4) -operațiuni de plăți-încasări în numerar sau prin conturi bancare;

5) -tranzacții bursiere sau pe piețe financiare;

---

[9] Iulian Văcărel (coordonator), Finanțe Publice, Ed. Did. și Ped., București, 1999, p.33

Scanned with OKEN Scanner

-relaţiile dintre persoane (fizice, juridice, stat) implicate în derularea proceselor sau operaţiunilor axate pe folosirea banilor;

S-a ajuns,astfel, la atribuirea unui sens foarte larg noţiunii de "finanţe", tinzându-se spre a i se da, adesea, un înţeles similar celei de "bani" şi a include în sfera sa totalitatea proceselor şi relaţiilor economice realizate în formă bănească.

## 1.2. Conţinutul economic, trăsăturile şi sfera finanţelor

Contextul social-economic în care s-a conturat conceptul de "finanţe" a imprimat acestuia accepţiuni relativ diferite, mai mult în planul formelor de manifestare şi mai puţin în cel al conţinutului lor economic.

În principiu, se poate admite că noţiunea de "finanţe" este utilizată, în zilele noastre, atât într-un sens foarte larg, cât şi în altul mai restrâns.

Astfel, în sens foarte larg conceptul de "finanţe" exprimă ansamblul sau cvasitotalitatea proceselor şi relaţiilor economice în formă bănească, ce se produc în toate sferele reproducţiei (consum, producţie, repartiţie, circulaţie). Asemenea procese şi relaţii economice vizează, în general, procurarea, distribuirea, utilizarea şi reconstituirea continuă a resurselor băneşti pentru derularea diferitelor activităţi în care sunt implicate, în mod firesc, persoane fizice şi juridice, inclusiv autorităţile publice. Prin urmare, în accepţiunea foarte largă a acestui concept, conţinutul economic al finanţelor constă în procesele şi relaţiile economice în formă bănească ce au loc între participanţii la reproducţia socială, în ansamblu.

Prin comparaţie, în sensul mai restrâns al conceptului de "finanţe", acesta înglobează numai procesele şi relaţiile economice prin care se constituie, se distribuie şi se utilizează fondurile băneşti pentru funcţionarea diferitelor entităţi economico-sociale, în primul rând a statului, ele manifestându-se, mai pregnant, în sfera repartiţiei produsului naţional.

În consecinţă, în accepţiunea mai restrictivă, conţinutul economic al finanţelor constă în procesele şi relaţiile economice de repartiţie în formă bănească a produsului naţional ce se concretizează prin constituirea, distribuirea sau utilizarea de fonduri băneşti corespunzătoare activităţii specifice fiecărei entităţi sau persoane participante la acestea. Aceste procese şi relaţii de repartiţie valoric-bănească a produsului creat se manifestă, în mod obiectiv, între persoane fizice, juridice, stat şi alte organizaţii colective, asigurând formarea şi utilizarea fondurilor băneşti,

Scanned with OKEN Scanner

ca suport indispensabil îndeplinirii funcţiilor ce revin fiecăruia dintre participanţi.

Tipice, în abordarea cea mai restrictivă a conceptului de finanţe, sunt considerate procesele şi relaţiile economice la care participă statul, pe de o parte şi persoane fizice sau juridice, pe de altă parte, pentru constituirea şi distribuirea sau utilizarea de fonduri băneşti necesare îndeplinirii funcţiilor şi sarcinilor sale publice, conturând un domeniu mare al finanţelor, cunoscut sub denumirea de "finanţe publice".

Totodată, însă, în sectorul privat, crearea şi funcţionarea entităţilor economico – sociale, respectiv a întreprinderilor, organizaţiilor, asociaţiilor, etc. şi, în general, desfăşurarea oricărei activităţi private, în condiţiile dezvoltării relaţiilor marfă-bani, generează alte procese şi relaţii de constituire şi distribuire sau utilizare de fonduri băneşti. Ele se manifestă între fiecare entitate sau persoană privată, pe de o parte şi alte persoane fizice sau juridice, pe de altă parte. Aceste procese şi relaţii băneşti dau expresie aceluiaşi conţinut economic specific finanţelor, dar conturează un alt domeniu de manifestare al acestora, denumit generic "finanţe private".

Structurarea pe cele două componente ale sferei de manifestare a finanţelor are la bază diferenţierea ofertei de utilităţi în două mari categorii: publice şi private. Evoluţia societăţii umane a impus o delimitare a nevoilor de consum de bunuri şi servicii şi a modalităţilor de satisfacere a lor pe două paliere (private şi publice), cărora le corespund cele două componente majore ale sferei finanţelor.

S-a constatat, astfel, că nevoile individuale de hrană, îmbrăcăminte, încălţăminte, habitat, deplasare, informare, comunicare etc., în interesul personal, al individului pot fi, în mod convenabil, satisfăcute prin consumuri individuale de bunuri sau servicii. Aceste consumuri se realizează, de regulă, de o manieră privată, pe seama utilităţilor procurate şi administrate, individual sau la nivel de microgrup (familie), implicând opţiuni şi decizii proprii, personale, sub incidenţa preferinţelor, posibilităţilor şi condiţiilor (concurenţiale) existente pe piaţa reală (alimente, haine, locuinţe, diverse servicii etc.).

Pe de altă parte, trăind în societate, indivizii se confruntă cu necesitatea unor activităţi de interes mai larg, cu caracter social, care determină consumuri de bunuri şi servicii, de o manieră colectivă, cum sunt cele pentru ordinea internă, apărarea naţională, combaterea calamităţilor naturii, securitatea socială etc. Ele presupun, în mod obiectiv, existenţa unor instituţii publice adecvate, care prin activităţile specifice

Scanned with OKEN Scanner

oferă populației asemenea bunuri și servicii, denumite generic utilități publice. O trăsătură definitorie pentru acestea este caracterul neconcurențial și indivizibil al accesului la consumarea lor, respectiv posibilitatea folosirii bunurilor și serviciilor publice în comun de către o multitudine de persoane.

În același timp, satisfacerea unor asemenea nevoi prin oferta de utilități publice nu contravine individualizării consumului ca proces real, iar în anumite domenii (educație, ocrotire sanitară, asistență socială etc.) denumite generic cvasipublice sau semipublice, consumurile îmbină trăsături, atât ale utilităților private, cât și publice. Sunt asimilate acestora și unele nevoi de utilități cu caracter economic (combaterea eroziunii solului, constituirea de rețele rutiere și căi ferate, lucrări de irigare, desecare, împădurire, explorări geologice și exploatări miniere sau forestiere, crearea unor ramuri sau subramuri economice considerate de interes național), mai ales, atunci când sectorul privat întâmpină dificultăți în asigurarea unei oferte adecvate, adesea indispensabile.

Limitele în care nevoia totală de utilități se acoperă pe cale privată sau publică se pot modifica sub impactul cerințelor de optim sau mutațiilor de ordin politic, ideologic, etc.

În principiu, însă, satisfacerea nevoilor de utilități prin ofertă privată, respectiv publică trebuie să răspundă unor criterii de rationalitate, care în final se regăsesc în dimensiunile PIB. Maximizarea PIB devine, astfel, un criteriu deosebit de relevant în optimizarea raporturilor dintre utilitățile private și cele publice, în societatea modernă, în care alături de sectorul privat al economiei ființează și un sector economic public.

Armonizarea ofertei de bunuri și servicii private cu cea publică apare, la rândul său, ca premisă favorabilă dezvoltării economice și sociale, nivelul optim al acestora situându-se la confluența utilităților marginale ale celor două tipuri de ofertă. Ea presupune evitarea, atât a unor acțiuni publice ce asigură o utilitate inferioară celei marginale, cât și acoperirea prin ofertă privată a unor nevoi care, prin natura lor, pot fi satisfăcute mai avantajos în variantă publică, luând drept criteriu al opțiunilor, în acest sens, maximizarea utilităților totale oferite pentru satisfacerea cât mai deplină a cererii.

În concordanță cu raționamentul anterior, optimizarea proceselor de formare, alocare și cheltuire a fondurilor bănești, în cadrul finanțelor publice, respectiv al celor private, presupune maximizarea ofertei totale (private și publice) de utilități, la o mărime dată a resurselor ce pot fi consumate, admițând relațiile următoare:

Scanned with OKEN Scanner

$$U_t = U_p + U_s \quad (1)$$

$$C_p + C_s = U_p + U_s \quad (2)$$

în care: $U_t$ = utilităţi totale; $U_p$ = utilităţi private; $U_s$ = utilităţi sociale (oferite de stat); $C_p$ = consumuri (nevoi) private; $C_s$ = consumuri (nevoi) sociale.

Sub aspectul posibilităţilor de asigurare a ofertei de utilităţi (private şi publice), într-o economie mixtă, raportul de mărime dintre acestea înregistrează modificări importante, atât în timp, cât şi în spaţiu, sub influenţa unei multitudini de factori obiectivi şi subiectivi. Acest raport se află şi sub incidenţa modului de funcţionare a mecanismelor economiei de piaţă care, în condiţii specifice, face necesară sporirea sau restrângerea ofertei de utilităţi publice, în corespondenţă cu modificările ce survin în oferta privată şi cererea agregată. Mutaţiile ce survin şi întrepătrunderea dintre ofertele şi cererile de utilităţi private şi publice se reflectă pregnant în derularea şi intercondiţionarea fluxurilor financiar-monetare, ce au loc în cadrul economiei naţionale, respectiv între cele două mari domenii ale finanţelor.

Indiferent de accepţiunea dată (largă sau restrânsă) şi de domeniile de manifestare ale finanţelor (publice sau private), în prim plan, se relevă conţinutul lor comun, de procese şi relaţii de natură economică, ce presupun, în principiu, formarea, distribuirea şi utilizarea resurselor băneşti în activitatea economică şi socială.

În acelaşi context, se remarcă şi existenţa unor diferenţieri în interpretarea conţinutului finanţelor, accentuându-se, fie asupra laturii economice, fie asupra celei sociologice. Prima pune la baza conceptului de finanţe conţinutul de procese economice în formă bănească şi elementele tehnice de înfăptuire a acestora. Cea de-a doua are în vedere, ca element definitoriu, caracteristicile relaţiilor sau raporturilor sociale dintre participanţii la procesele respective.

În raport cu semnificaţiile atribuite conceptului de "finanţe" şi conţinutul economic pe care îl exprimă, finanţele pot fi definite, deci, ca procese economice şi relaţii sociale, prin care se constituie, se distribuie şi se utilizează fonduri băneşti, pentru îndeplinirea funcţiilor şi obiectivelor diferitelor entităţi economico-sociale, inclusiv ale statului.

Prin modul de manifestare şi conţinutul economic specific, finanţele prezintă anumite trăsături distinctive, faţă de celelalte procese şi relaţii economico-sociale.

Scanned with OKEN Scanner

TRASATURI



1 Astfel, trăsătura definitorie a finanțelor rezidă *în forma bănească de exprimare* a proceselor și relațiilor economice pe care le desemnează acest concept. Ea caracterizează finanțele, în ansamblu, atât în accepțiunea largă, cât și în cea restrânsă, date acestora.

Așadar, se cuprind în sfera finanțelor procesele economice și relațiile sociale bazate pe folosirea banilor; ele având același conținut economic și această trăsătură comună. Conform acestei trăsături, se impune constatarea că numai procesele economice care se realizează în formă bănească au un conținut financiar și se înscriu, deci, în categoria denumită generic "finanțe". În mod implicit, este de admis că toate celelalte procese economice, inclusiv cele de repartiție a produsului național realizate în formă natural-materială nu se încadrează în sfera finanțelor.

Pe de altă parte, în condițiile exprimării valorice prin bani, procesele economice în formă bănească și cele în formă natural-materială se condiționează reciproc, iar finanțele apar ca parte integrantă a activității economico-sociale. Sub acest aspect, este de observat că prin derularea continuă a proceselor respective au loc mișcări ale sumelor de bani, ce descriu fluxuri financiare, aflate în interacțiune cu cele ale transmiterii valorii între participanți prin fluxurile reale (sub forma materială a bunurilor și serviciilor).

În concordanță cu această caracteristică, procesele și relațiile economice cuprinse în sfera finanțelor se concretizează, în principiu, prin formarea și utilizarea de fonduri bănești de către persoane fizice sau juridice, antrenând fluxuri financiare de intrare (alimentare sau constituire) și de ieșire (distribuire sau utilizare) a sumelor ce alcătuiesc fiecare fond bănesc, financiar.

2 O *altă trăsătură*, ce caracterizează cu deosebire finanțele publice, constă în *transferul de valoare* care se produce între participanții la respectivele procese și relații economice. Potrivit acestei trăsături, manifestarea finanțelor (în sens restrâns), concretizează, în principiu, un transfer din valoarea aflată, la un moment dat, la dispoziția unui participant, către un alt participant la procesele și relațiile respective. Acest proces de transferare a valorii, pentru a avea conținut financiar, se presupune a fi efectuat în formă bănească.

În mod obișnuit, un asemenea transfer antrenează și modificarea mărimii patrimoniului administrat de către participanții la aceste procese și relații. Modificările în mărimea patrimoniului pot avea loc în ambele sensuri, după cum participanții cedează sau primesc sume de bani în

Scanned with OKEN Scanner

cadrul acestor raporturi financiare. Astfel, dacă un participant acumulează resurse bănești suplimentare el își majorează fondurile financiare de care dispune, sau dacă cedează sume de bani altor utilizatori își diminuează aceste fonduri, înregistrând și modificări ale patrimoniului administrat.

La rândul său, fenomenul transferului de valoare, care caracterizează finanțele (în accepțiunea lor restrictivă) și, în primul rând, finanțele publice, prezintă anumite particularități ce se presupun a exista cumulativ, și anume:

1. *transferul* de valoare se realizează printr-o cedare-primire (între participanți) a unei sume de bani și *reprezintă*, implicit, *un transfer de putere de cumpărare*. El are, deci, ca efect direct și imediat, reducerea disponibilităților bănești și a puterii de cumpărare la persoana care cedează o sumă de bani și creșterea acestei puteri de cumpărare la cea care primește suma respectivă. Spre deosebire, un transfer în formă naturală a bunurilor și serviciilor, nu are un conținut financiar.

2. *transferul respectiv* presupune, de regulă, fie acumularea, fie distribuirea (utilizarea) de resurse (fonduri) bănești și *se realizează*, în principiu, *fără o contraprestație directă și imediată*, din partea beneficiarului sumei de bani transferate. Caracterul de transfer fără contraprestație presupune că persoana de la care se face transferul nu obține în schimb un echivalent în bunuri, servicii sau bani din partea persoanei în favoarea căreia se face transferul. Cazul tipic al unui asemenea transfer se produce în domeniul finanțelor publice, între persoane fizice sau juridice, pe de o parte, și stat, pe de altă parte, cu prilejul constituirii și distribuirii fondurilor bănești administrate de către autoritățile de stat, implicând, de regulă, trecerea valorii dintr-o formă de proprietate în alta. Preluarea prin transfer a unor venituri de la persoanele fizice sau juridice la aceste fonduri are loc fără obligația statului de a oferi în mod direct persoanelor respective o valoare compensatorie. În mod asemănător, transferul în sens invers, de la fondurile financiare publice către persoanele beneficiare de sumele de bani distribuite, nu implică o contraprestație directă din partea acestora către stat. Sub acest aspect, este de remarcat că pentru aceeași persoană, nu se stabilește vreo legătură între sumele transferate către stat și cele de care beneficiază ea din partea statului. Dar, în mod indirect și în momente diferite, este posibilă, fie și parțial, o compensație valorică privind sumele de bani cedate de către diferitele persoane și foloasele de care beneficiază ele pe seama cheltuielilor făcute de către stat.

Scanned with OKEN Scanner

3-*transferul* de valoare şi de putere de cumpărare (în accepţiunea restrictivă a finanţelor) *vizează*, în principiu, *scopuri (nevoi) cu caracter colectiv*. Aşa, de pildă, transferurile băneşti de la persoanele fizice şi juridice la stat au ca scop satisfacerea unor nevoi comune ale societăţii. Se pot asimila acestora şi transferurile de resurse băneşti între persoanele fizice şi juridice care vizează realizarea obiectivelor specifice şi desfăşurarea activităţii diferitelor colectivităţi economice şi sociale, cum sunt: întreprinderile, organizaţiile, instituţiile, etc.

4-*transferul* de valoare caracteristic finanţelor (în sens restrâns) *are loc cu titlu definitiv sau pe principiul rambursabilităţii*. Este evident că, dacă transferul are caracter definitiv, suma de bani şi puterea de cumpărare aferentă nu mai revin persoanei de la care s-a făcut transferarea. Prin comparaţie, atunci când suma respectivă urmează a se restitui persoanei de la care provine, transferul se realizează cu titlu rambursabil şi apare numai ca un fenomen temporar. Ca urmare, după un interval de timp, suma de bani revine la punctul de plecare juridic, concretizând o mişcare în sens invers, specifică noţiunii de credit.

Fenomenul de transfer are loc, adesea, numai parţial şi cu particularităţi în sfera finanţelor private, unde relaţiile dintre participanţi se bazează pe proprietate privată, personală. În situaţia acestora, mişcarea valorii sub forma sumelor de bani poate avea loc, fie prin raporturi cu alte persoane fizice sau juridice, fie prin operaţiuni interne ce vizează constituirea (sporirea) sau distribuirea (utilizarea) de fonduri băneşti pentru propria activitate. În prima variantă, transferul are loc în mod asemănător domeniului finanţelor publice, deşi în principiu participanţii sunt persoane private. În cel de-al doilea caz, nu se mai realizează un transfer veritabil de valoare dintr-o proprietate în alta, ci doar o dirijare internă a valorii către anumite fonduri băneşti proprii sau de la acestea spre locuri de utilizare ce corespund nevoilor de satisfăcut. În acest caz, puterea de cumpărare este afectată doar sub aspectul posibilităţii de acoperire a diferitelor categorii de cheltuieli (de funcţionare, de investiţii) în interiorul entităţii respective.

Faţă de trăsăturile evidenţiate mai sus, se impune a observa că în accepţiunea restrictivă a noţiunii de finanţe, celelalte procese şi relaţii economice deşi se exprimă în formă bănească, cum ar fi schimburile pe bază de echivalent, inclusiv vânzarea-cumpărarea mărfurilor pe bani, nu s-ar încadra în sfera finanţelor. Spre deosebire, în accepţiunea largă, sfera finanţelor tinde a se suprapune pe cea a folosirii banilor în toate funcţiile

acestora. În acest sens, operațiunile bănești, în ansamblu, pot fi și sunt considerate, mai ales în practică, operațiuni financiare.

Totodată, se constată că trăsăturile respective caracterizează în mod diferențiat diversele componente sau procese și relații financiare. Aceasta face ca, în sfera largă a finanțelor să se distingă mai multe categorii financiare cu particularități de manifestare imprimate de formele de proprietate, specificul activităților, caracterul definitiv sau temporar al transferului de valoare etc. Cele mai des întâlnite dintre acestea sunt: bugetul de stat și bugetele altor autorități publice care, la rândul lor, încadrează alte categorii financiare reprezentative, concretizate prin venituri și cheltuieli bugetare (impozite, taxe, împrumuturi publice, alocații, credite bugetate ca subvenții, etc.) 2creditul; 3asigurările; 4finanțele întreprinderilor (firmelor) etc.

*Bugetul de stat și cele ale altor autorități publice* concentrează procesele și relațiile financiare caracterizate prin transferul de valoare cu titlu definitiv sau nerambursabil și fără contraprestație directă, de la persoane fizice și juridice către stat sau alte autorități publice și invers. Resursele bănești vehiculate prin relațiile aferente acestei componente a finanțelor se administrează de către stat și alte autorități publice în cadrul fondului bugetar sau altor fonduri financiare destinate realizării de acțiuni publice.

*Creditul* reprezintă o altă categorie financiară, desemnând acele procese și relații financiare, ce se desfășoară pe principiul rambursării (restituirii) sumelor de bani (care fac obiectul lor) și al plății de dobândă de către beneficiar (debitorul) în favoarea părții care cedează temporar dreptul de folosință a sumei respective (creditorul). Ca relație financiară, creditul presupune, adesea, participarea unor instituții financiar-bancare denumite generic intermediari financiari, specializate în redistribuirea resurselor bănești între deținătorii de disponibilități și utilizatorii acestora, ele mijlocind un transfer bănesc temporar, grefat pe mișcarea valorii în ambele sensuri (la anumite intervale de timp) între creditor și debitor.

*Asigurările* considerate global ca o categorie financiară, reprezintă un grup distinct de procese și relații financiare generate de necesitatea combaterii și prevenirii efectelor distructive ale unor fenomene naturale sau evenimente cu caracter aleatoriu și cu impact negativ asupra vieții și activității umane, multe dintre ele cunoscute sub denumirea generică de riscuri. Acest tip de relații financiare este specific constituirii și utilizării fondurilor bănești denumite de asigurare sau de protecție, îmbinând caracteristici ale bugetelor publice cu cele ale creditului, în funcție de

producerea evenimentelor față de care iau naștere relațiile de asigurare. Astfel, dacă evenimentele (riscurile) asigurate se produc, generând pagube și nevoia de "despăgubiri", procesele și relațiile ce compun această categorie financiară se aseamănă mai mult cu cele de "credit", întrucât față de mișcarea inițială a valorii, de la asigurat la asigurător (sub forma contribuțiilor sau a primelor de asigurare), se realizează și o mișcare inversă ocazionată de plata despăgubirilor (sumelor asigurate), ce echivalează cu o restituire a contribuției plătite, putând fi asimilată rambursării unui împrumut (credit).

*Finanțele întreprinderilor (firmelor)* constituie o categorie financiară complexă înglobând relațiile prin care sunt procurate, distribuite și utilizate resursele bănești în desfășurarea activității acestor entități. Ele se concretizează prin procesele de formare și utilizare a capitalului și fondurilor bănești ale firmei. Între formele tipice pe care le îmbracă acestea se disting: aportul de capital (în bani) adus de acționari (prin cumpărarea acțiunilor emise de firmă); plasamentele de capital în proiecte de investiții, inclusiv pe piața financiară; repartizarea rezultatului financiar (profitului) pentru reinvestire sau acordare de dividende etc.iar, în accepțiunea largă, pot fi luate în considerare și veniturile, cheltuielile și celelalte procese sau relații în formă bănească generate de crearea, funcționarea și eventual lichidarea întreprinderii.

Desigur, manifestarea concomitentă a diferitelor componente ale finanțelor implică, în sine, posibilitatea întrepătrunderii lor, ca și existența unor zone de interferență în care se regăsesc tipuri de procese și relații financiare aparținând unor categorii financiare diferite.

## 1.3. Concepții asupra problematicii finanțelor

Finanțele în general și cele publice în special și-au conturat o problematică de cercetare specifică, axată pe asigurarea și folosirea resurselor destinate funcționării normale a diferitelor entități, respectiv a instituțiilor de stat, abordând procesele și relațiile bănești de procurare, (mai ales, sub formă de contribuții), respectiv de alocare și utilizarea lor eficientă (sub formă ale cheltuielilor).

Preocupările de cercetare asupra problematicii finanțelor au evoluat sub impactul doctrinelor economice dominante, inclusiv al concepțiilor privitoare la apariția, existența și funcționarea statului. În acest context, principalele concepții referitoare la problematica sau domeniul de

Scanned with OKEN Scanner

cercetare al finanțelor publice pot fi încadrate în două orientări majore, și anume: concepția clasică și concepția modernă.

### *1.3.1. Concepția clasică*

Concepția clasică asupra finanțelor publice s-a format în contextul doctrinei economice liberale, ce a dominat perioada de început a dezvoltării capitaliste, conturâdu-se în secolul al XIX-lea. Conform acestei doctrine, se susținea necesitatea liberei inițiative private în economie și evitarea oricărei intervenții din partea statului, considerat un factor perturbator al activității economice. În acord cu dictonul "laissez-faire, laissez-passer, le monde va de lui meme", doctrina liberală pleda pentru asigurarea unui cadru economic și social care să nu stânjenească inițiativa privată și în același timp, milita pentru limitarea sarcinilor statului numai la cele tradiționale: (ordine internă, apărare națională, relații diplomatice, educație). În concordanță cu aceste sarcini, statul era privit mai mult ca stat jandarm, iar cheltuielile de funcționare a instituțiilor sale trebuiau concepute la un nivel cât mai redus, asigurându-se guvernarea cât mai ieftină. Prevala, deci, teza limitării cheltuielilor la nivelul strictului necesar funcționării normale a statului, ca obiectiv determinant în domeniul finanțelor publice.

În consecință, conform doctrinei liberale, se contesta participarea statului la activități cu caracter economic, cu atât mai mult cu cât, prin prisma efectelor pozitive obtenabile, acestea apăreau inferioare celor din activitatea economică privată, datorită incapacității acestuia de a asigura o gestionare eficientă. În aceste condiții, dimensiunile proprietății de stat în economie s-au situat, în general, la limite reduse, acoperind mai ales domenii pentru care inițiativa privată nu manifesta interes sau nu dispunea de potențial financiar.

Ipostaza statului jandarm, fără o participare semnificativă la viața economică, a imprimat științei finanțelor publice orientarea spre a găsi modalități adecvate finanțării instituțiilor sale neproductive. Ca urmare, în concepția clasică, se consideră că problematica de studiat trebuia să se refere direct la modalitățile de procurare și utilizare economicoasă a resurselor financiare publice. În mod corespunzător, aceasta a inclus determinarea cheltuielilor publice de finanțat, stabilirea sarcinilor fiscale pe contribuabili și urmărirea încasării impozitelor, întocmirea și execuția bugetului de stat etc.

De altfel, între primele măsuri adoptate de guvernele burgheze s-a înscris instituirea ordinei în finanțele publice, vizând direct cunoașterea cât mai precisă și controlul cheltuielilor și veniturilor publice, prin trecerea la întocmirea bugetului de stat și elaborarea principiilor bugetare. În raport cu această concepție, asigurarea echilibrului bugetar, în sensul egalizării cheltuielilor de finanțat cu veniturile curente (provenite în cea mai mare parte din contribuții obligatorii), a reprezentat "cheia de boltă" a finanțelor publice. În același timp, apelul la împrumuturi de stat, ca resursă bugetară extraordinară, era considerat, inacceptabil, având doar un caracter cu totul excepțional.

În acea viziune, faptul că bugetul trebuia să fie echilibrat avea o semnificație chiar mai profundă decât egalitatea dintre venituri și cheltuieli, și anume, aceea a unui principiu politic în sens deplin. Echilibrul bugetar urma a se realiza, relativ facil, prin limitarea cheltuielilor publice, el devenind un mijloc de constrângere a acțiunilor statului.

Totodată, în concepția clasică, modul de abordare a problematicii finanțelor publice avea un pronunțat caracter juridic și mai puțin unul economic. Identificarea și reglementarea modalităților și formelor concrete de procurare a resurselor bănești la dispoziția statului, precum și a tehnicilor privind alocarea și utilizarea acestor resurse constituia principalul domeniu de cercetare pentru știința finanțelor. În această optică, activitatea financiară implicând prezența statului a fost interpretată ca reprezentând și gospodăria financiară sau economia financiară a statului.

Prin urmare, în concepția clasică, statul, avea doar un rol protector în societate și trebuia să stabilească regulile de bază ale jocului pentru toți actorii economici și sociali, acestea decurgând din necesitatea apărării a două drepturi fundamentale: 1 proprietatea și 2 libertatea individuală; el era doar un consumator de resurse, pentru că, sub acest aspect, "nu reprezintă decât o prăpastie imensă (o gaură) care înghite o parte din venitul unei țări, fără speranța de a-l mai regăsi".

Întrucât cheltuielile publice erau interpretate ca simple consumuri finale, se aprecia că indivizii, neplătind impozite, ar putea valorifica sumele rămase la dispoziția lor într-o maniera mai rațională și mai productivă.

Deosebit de relevantă pentru concepția clasică asupra finanțelor este celebra sintagmă, aparținând lui Gaston Jèze (considerat părintele științei finanțelor): "Există cheltuieli publice; ele trebuie acoperite".

Scanned with OKEN Scanner

Aşadar, problema esenţială a ştiinţei finanţelor publice consta în găsirea modalităţilor concrete de a acoperi cheltuielile finanţate de stat, ceea ce echivala şi cu a asigura funcţionarea normală a instituţiilor publice.

La rândul său, Adolph Wagner, susţinea că: "ştiinţa finanţelor este ştiinţa economiei administrate de stat sau de către un corp public în vederea procurării şi întrebuinţării bunurilor, în special a banilor, care le sunt necesare funcţiilor lor de comunităţi economice obligatorii". În plus, el considera ca obiect de studiu al finanţelor publice şi realizarea unei mai juste repartizări a veniturilor între membrii societăţii, economia financiară având datoria de a înlătura unele stări economice şi sociale nefavorabile". Se extindea, astfel, aria problematicii finanţelor spre căutarea unor soluţii care să permită o mai echitabilă distribuire a resurselor în societate.

Un alt reprezentant al concepţiei clasice, Paul Leroy Beaulieu, făcând trimitere la necesitatea corelării cheltuielilor publice cu procurarea resurselor acoperitoare acestora, afirma că: "ştiinţa finanţelor publice este de fapt ştiinţa veniturilor publice şi a utilizării acestora pentru acoperirea cheltuielilor publice".

În acelaşi context, se cuvine a fi menţionată concepţia lui Ion Ionescu de la Brad, care considera, îndreptăţit, că finanţele publice trebuie să răspundă la întrebarea, "cum să se aşeze, să se strângă şi să se întrebuinţeze dările către stat, evitând cheltuielile zadarnice" risipitoare.

Indiferent de unghiul de abordare, concepţia clasică asupra ştiinţei finanţelor publice s-a subordonat conceptelor liberale despre economie şi stat, dominante în prima fază a dezvoltării societăţii capitaliste.

### *1.3. 2. Concepţia modernă*

Cristalizarea concepţiei moderne a avut loc în contextul doctrinei economice intervenţioniste, caracteristica pentru societatea modernă. Debutul acestei concepţii, în cadrul doctrinei intervenţioniste, axată pe implicarea statului în viaţa economico-socială, se situează la începutul secolului XX, dar, mai ales, în perioada primului război mondial.

Abordările doctrinare cu caracter intervenţionist s-au amplificat mult, însă, pe fundalul crizei economice mondiale din anii 1929-1933, care a evidenţiat limitele iniţiativei private în rezolvarea unor probleme economico-sociale cu impact profund în societate şi disfuncţionalităţi majore ale mecanismelor economiei de piaţă, confruntată cu fenomene perturbatoare grave. Manifestarea fenomenelor de criză şi şomaj au constituit factori decisivi în reconsiderarea doctrinei economice liberale,

Scanned with OKEN Scanner

după ce se constatase că prezența statului a fost indispensabilă în rezolvarea unor probleme fundamentale pentru țările beligerante în primul război mondial. Or, în condițiile războiului, alături de eforturile financiare mari, s-a impus adaptarea economiei la nevoile de desfășurare a ostilităților, prin restructurarea ei și dezvoltarea producției de război. În acele condiții, statul s-a dovedit singurul în măsură să asigure concertarea eforturilor și reorientarea resurselor, acționând, mai ales, prin mijloace financiar-monetare. Ulterior, pentru înlăturarea efectelor dezastruoase ale războiului și combaterea efectelor distructive ale crizei economice mondiale, inclusiv ale manifestării ciclității economiei s-a recurs la noi măsuri de intervenție statală, ca alternativă viabilă la dereglările apărute în funcționarea mecanismelor pieței.

În noile condiții, s-a abandonat teza statului-jandarm (menit să îndeplinească sarcini tradiționale) în favoarea celei a statului-providență sau al bunăstării (welfare). În această viziune statul nu se mai limita la finanțarea acțiunilor neproductive, ci își manifesta pregnant prezența în economie, fie direct, prin dezvoltarea unor întreprinderi de stat, fie indirect prin susținerea și influențarea întreprinzătorilor de o manieră convergentă politicilor de stabilizare și creștere economică.

În consonanță cu noua doctrină, statul nu mai este interpretat doar ca un consumator de produs național. El devine acum redistribuitor de resurse, capabil să orienteze și să susțină evoluția ascendentă a societății spre realizarea unor obiective de interes larg, ce corespund aspirațiilor de progres și civilizație.

Doctrina intervenționistă a implicat, firesc, și domeniul finanțelor publice, generând un intervenționism financiar prin care statul se angajează cu mijloacele de care dispune pentru contracararea fenomenelor destabilizatoare, perturbatorii, ale vieții economico-sociale (crize, șomaj) și stimularea factorilor de dezvoltare a societății și de creștere economică. Confruntat cu realitatea dificultăților de realizare a autoreglării economiei prin mecanismul pieței libere, statul intervenționist își asumă sarcini multiple ce vizează și corectarea unor imperfecțiuni în funcționarea acestuia.

În același timp, evoluția societății a impus ca necesară asumarea de către stat a unor sarcini noi, mai ales, în sfera protecției sociale, care au determinat, pe de o parte, creșterea cheltuielilor statului, iar pe de altă parte, căutarea soluțiilor de procurare a unor resurse suplimentare acoperitoare. În acest context, s-au înregistrat cheltuieli publice sporite pentru acțiuni economice, inclusiv cu dezvoltarea sectorului economic de

Scanned with OKEN Scanner

stat, subvenționarea întreprinderilor private sau protecția categoriilor sociale defavorizate etc., odată cu amplificarea celor tradiționale.

Concomitent, s-au produs mutații și în sfera formării resurselor financiare publice, prin admiterea apelului la resursele extraordinare, de tipul împrumuturilor de stat sau a emisiunii inflaționiste de monedă, pentru a favoriza intervenția (reglatoare) a statului în viața economică și socială.

La baza concepției moderne intervenționiste, stă doctrina elaborată de J.Keynes, prin cea mai importantă operă a sa, "Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzilor și a banilor", în cadrul căreia stimularea investițiilor, atât în sectorul public, cât și în cel privat, prin instrumente de domeniul finanțelor publice, pentru a asigura o folosire mai completă a forței de muncă, ocupă un loc prioritar.

Doctrina Keynesiană acordă un rol deosebit statului și folosirii mijloacelor sale, în primul rând celor financiare, pentru influențarea evoluției societății, inclusiv a economiei. Pe acest fundal, concepția modernă asumă studiul folosirii tehnicilor financiar-monetare în scop reglator (față de evoluția vieții social-economice) ca un domeniu nou al științei finanțelor (publice).

Prin urmare, menținând problematica finanțelor publice afirmată de concepția clasică, abordările moderne adăuga, ca obiect al științei finanțelor, studierea posibilităților de folosire a instrumentelor financiare în scop reglator (intervenționist), în economie și societate. Domeniul de cercetare al finanțelor publice, în concepția modernă, include, deci, atât modalitățile de fundamentare și finanțare a cheltuielilor publice, respectiv modalitățile de procurare a resurselor financiare acoperitoare lor, cât și pe cele de intervenție prin finanțe în viața economică și socială pentru corectarea dezechilibrelor și asigurarea mersului ascendent al societății.

În ultimele decenii, însă, s-au produs unele reconsiderări ale acestei concepții, pe fundalul neoliberalismului contemporan, orientate spre limitarea intervenționismului statal și combaterea inflației generate de finanțarea deficitelor bugetare.

Dintre autorii cu contribuții majore la crearea concepției moderne asupra finanțelor publice se pot remarca:

J. M. Keynes, care prin conținutul lucrărilor sale abordează plenar problemele financiar-monetare în contextul cerințelor echilibrului economic general punând, implicit, bazele concepției moderne privind finanțele publice;

Scanned with OKEN Scanner

Maurice Duverger, care reliefând deosebirile dintre concepția clasică și cea modernă asupra problematicii finanțelor publice, le definește domeniul de cercetare, considerându-le ca fiind "știința care studiază activitatea statului în măsura în care el utilizează tehnici financiare: cheltuieli, taxe, impozite, buget, procedee monetare etc." În sintetic, "M.Duverger afirmă că această știință cuprinde, în condițiile societății moderne, două domenii de studiu:

1. folosirea mijloacelor financiare în scop financiar;
2. folosirea mijloacelor financiare în scop intervenționist.

În același context, el apreciază ca, potrivit concepției moderne, finanțele publice sunt o ramură a științelor economice, deoarece mijloacele financiare sunt folosite de stat mai ales pentru a interveni în domeniul economic, pentru regularizarea producției și a schimbului, pentru a asigura echilibrul prețurilor și menținerea puterii de cumpărare a monedei etc." Așadar - conchide M. Duverger, "în viziune modernă, finanțele publice sunt integrate în mecanismele economiei și adaptate la acestea", ceea ce le conferă un rol major în influențarea evoluției economiei și societății, în ansamblu.

James Buchanan, care, la rândul său ajunge la constatarea că finanțele publice studiază activitatea economică a guvernului considerat ca entitate (social-economică). De asemenea, el consideră că știința finanțelor publice, atât la nivele simple cât și mai complexe, trebuie să cuprindă două stadii (formulate sub forme ale unor întrebări) și anume:

- primul, ce încerca să facă guvernul și cât de eficace sunt eforturile pentru atingerea obiectivelor sale;
- al doilea, cum sunt afectate comportarea și condițiile indivizilor în economia privată sau de piață.

Totodată, J. Buchanan evidențiază accentul pus (în concepția modernă) pe abordarea problematicii finanțelor publice prin prisma eficienței economico-sociale a acțiunilor ce se întreprind. Această direcție de abordare presupune ca, pentru fundamentarea deciziilor ce se iau de către organele de stat, finanțele publice să ofere tehnicile adecvate studierii nivelului de eficiență în diferite variante de realizare a obiectivelor, urmând a se opta pentru cele mai avantajoase. În acest sens, el constată că "opțiunea publică, teoria și analiza elaborării deciziilor colective au fost tot mai mult incluse în finanțele publice".[1]

[1] James M.Buchanan and Marilyn R.Flowers, The public finances, Richard D.Irwin, Inc., London, Georgetown, 1975, p.105.

Scanned with OKEN Scanner

William Shultz şi Lowell Harris accentuând, la rândul lor, asupra laturii tehnice a fenomenelor financiare, concluzionează că "ştiinţa finanţelor publice se ocupă cu studiul faptelor, principiilor, tehnicilor şi efectelor dobândirii şi cheltuirii fondurilor de către organele guvernamentale şi ale administrării datoriei publice".

Un impact major asupra evoluţiei concepţiilor contemporane cu privire la finanţele publice îl are doctrina "supply-side economics", îndeosebi în varianta sa "monetarismul", care, opunându-se intervenţionismului keynesian, pledează pentru restrângerea rolului statului şi cheltuielilor (consumurilor) publice şi implicit limitarea folosirii instrumentelor financiare în scop intervenţionist, atribuind o importanţă sporită monedei şi politicilor monetare.

Pe un plan mai larg, se poate constata că în abordarea problematicii finanţelor, atât în concepţiile clasice, cât şi în cele moderne, latura socială a acestora (văzută prin prisma relaţiilor dintre participanţii la procesele financiare) este luată în considerare într-o măsură mai redusă, accentul fiind pus pe elementele de ordin tehnic. Sub acest aspect, doctrina marxistă asumată de statul totalitar socialist s-a remarcat prin definirea şi interpretarea finanţelor numai ca relaţii sociale, ignorând sau subestimând latura lor tehnică.

De asemenea, între concepţiile moderne asupra finanţelor se pot distinge şi cele axate pe latura psihologică a problematicii lor, respectiv pe studierea reacţiilor indivizilor şi a comportamentului lor, ca şi a instituţiilor statului, în contextul procurării şi utilizării resurselor financiare publice. Totodată, se remarcă accentuarea tendinţei de abordare a problematicii finanţelor prin metode de cercetare şi modelare matematică a fenomenelor financiare.

Ramură a ştiinţelor economice, finanţele studiază procesele şi relaţiile de constituire, repartizare şi utilizare a resurselor financiare, cu instrumentele şi tehnicile de realizare a acestora la nivelul statului şi celorlalte entităţi publice şi private. În mod implicit, ele cercetează formele, metodele şi tehnicile utilizabile în dimensionarea şi efectuarea operaţiilor băneşti legate de funcţionarea acestor entităţi, dar şi modalităţile de folosire a instrumentelor financiare pentru influenţarea asupra evoluţiei economiei şi societăţii, în ansamblu.

În mod obişnuit, însă, finanţele publice sunt asociate cu existenţa şi funcţionarea statului, inclusiv a unităţilor administrativ teritoriale şi, în general, a instituţiilor de drept public, iar problematica lor vizează constituirea resurselor băneşti necesare autorităţilor publice, efectuarea

Scanned with OKEN Scanner

cheltuielilor, împrumuturile şi datoriile acestora, echilibrul financiar macroeconomic etc.

Spre deosebire, finanţele private sunt asociate cu activitatea economico-financiară bazată pe proprietatea privată a întreprinderilor (societăţilor comerciale), organizaţiilor, societăţilor de asigurare, a celor de investiţii, a băncilor şi altor entităţi private. Ele studiază procesele şi relaţiile de formare a resurselor băneşti necesare acestora, cheltuielile, împrumuturile contractate, creanţele de încasat şi obligaţiile de plată aferente activităţii lor, inclusiv rezultatele financiare, distribuţia profitului, echilibrul financiar microeconomic etc.

Lumea finanţelor private, în accepţiunea sa modernă, este reprezentată prin ansamblul de operatori (agenţi) economici şi sociali care realizează gestiunea financiară a patrimoniilor individuale sau a patrimoniului întreprinderilor[1]. Aceasta are la bază exprimarea şi evaluarea prin bani a tuturor resurselor angajate în fiecare activitate. Pentru această componentă a finanţelor, domeniul principal de manifestare este cel al pieţelor financiare şi al evaluării activelor ce se schimbă pe aceste pieţe[2].

# 2. POLITICA FINANCIARĂ

## 2.1. Conţinutul politicii financiare

Politica financiară este o componentă a politicii generale, în care se integrează, deşi dispune de o relativă independenţă, indiferent de nivelul de organizare sau structura funcţională a societăţii, la care este abordată ea. De aceea, se impune caracterizarea politicii financiare în contextul politicii generale, care, la rândul său, privită la nivel de colectivitate umană organizată în stat, poate fi definită generic ca un ansamblu de activităţi orientate spre dobândirea şi păstrarea puterii în societate de către formaţiuni politice, subordonându-se realizării anumitor scopuri sau obiective ale acestora. În mod implicit, este de admis că politica, în general, promovează anumite interese, care, de regulă, corespund obiectivelor urmărite de societate sau de anumite segmente ale societăţii, de mai mare sau mai mică întindere, reprezentate prin grupări (partide)

[1] Stancu Ion, Finanţe, Ed.Economică, Bucureşti, 1997, p.46.

[2] Ibidem, p.32.

Scanned with OKEN Scanner

politice. Pe această bază, există tendințe și orientări diferite ale politicii generale (promovate de către diverse formațiuni politice), incluzând, între altele, componente financiare specifice.

Totodată, politica mai este definită, în mod mai pragmatic, ca formă de organizare și conducere a unei comunități umane, pentru satisfacerea intereselor sale, sau ca ansamblu al deciziilor (opțiunilor) luate de către autorități pentru organizarea și conducerea activității economice și sociale. În această accepțiune, ea se manifestă la toate nivelurile și structurile organizatorice ale societății.

Indiferent de modul de abordare a conceptului de politică, concretizarea sa implică stabilirea de obiective și mijloace sau instrumente de înfăptuire a acestora, în acord cu interesele grupării sau comunității umane respective. Ea presupune, de asemenea, metode și modalități de acțiune specifice diferitelor domenii de activitate umană.

Considerată distinct, politica financiară exprimă opțiunile privind metodele, mijloacele și instituțiile cu caracter financiar, antrenate în procurarea, alocarea și utilizarea resurselor bănești, inclusiv modalitățile de folosire a instrumentelor și tehnicilor financiare pentru influențarea activităților economico-sociale în sensul dorit. Domeniul său de manifestare îl constituie activitatea financiară, în general, dar prin conținut, ea rèpercutează asupra întregii activități a entităților de la care emană, îmbrăcând forme ale deciziilor financiare.

Într-o accepțiune limitativă, conceptul de politică financiară este folosit în sensul de politica finanțelor publice, pentru a desemna fenomenele care dau naștere unei sarcini publice, la baza căreia se află factorul financiar. În acest sens, existența sarcinii financiare antrenează punerea în aplicare a unor tehnici politico-juridice și a unor mecanisme de acțiune specifice domeniului finanțelor publice.

Prin conținutul său, politica financiară este indisolubil legată de celelalte componente ale politicii economice. Astfel, dacă politica economică a statului își propune, ca obiective, dezvoltarea, retehnologizarea și modernizarea ramurilor economiei naționale, relansarea economică, participarea mai largă a țării la schimburile internaționale și, pe această bază, creșterea economică durabilă, distribuirea mai echitabilă a veniturilor etc., politica financiară trebuie să se înscrie pe aceleași coordonate.

În mod obișnuit, obiectivele politicii financiare sunt puse în legătură directă cu scopul declarat al dezvoltării economico-sociale a unei țări, respectiv cu obiectivele ce și le propune fiecare entitate economică

Scanned with OKEN Scanner

sau socială. Astfel, asigurarea creşterii economice şi contracararea stagnării sau recesiunii economice, declarate ca obiective ale politicii generale, trebuie să aibă corespondent într-o politică financiară de stimulare a investiţiilor şi a consumului etc. Asemănător, includerea în programul de guvernare (al unei grupări sau alteia) a creşterii capacităţii de apărare naţională trebuie să-şi găsească un corespondent în deciziile privind finanţarea acestui obiectiv.

În opinia unor autori, cum este francezul Alain Barrére, obiectivele politicii financiare (a statului) ar putea fi sintetizate astfel: să favorizeze progresul economic; să regularizeze conjunctura economică; să realizeze justiţia socială, sub aspect financiar.

Instrumentele şi tehnicile de realizare a obiectivelor politicii financiare reprezintă, la rândul lor, componente ale acesteia, prin care se conturează modul concret de înfăptuire a fluxurilor băneşti, în corespondenţă cu scopurile cărora le sunt subordonate activităţile financiare. În acelaşi sens, la nivelul întreprinderilor, politica financiară se integrează programelor vizând funcţionarea şi dezvoltarea acestora, inclusiv adaptarea activităţii lor la cerinţele pieţei interne şi externe.

Totodată, pornind de la accepţiunea largă dată finanţelor, se conturează şi un conţinut mai cuprinzător al politicii financiare, incluzând politica financiar-monetară - în care sunt implicate autorităţi publice - şi politicile financiare ale entităţilor economico-sociale private. În această accepţiune, se pot distinge mai multe componente ale politicii financiar-monetare, între care: politica fiscală, politica bugetară, politica monetară şi valutară etc., promovate de către autorităţile publice şi politica financiară a întreprinderii, promovată de firme, organizaţii, instituţii autonome etc.

Conceptul de politică fiscală este prezentat adesea cu nuanţe diferite, accentuându-se, de regulă, asupra laturii sale referitoare la sistemul de impozite promovat de un stat sau altul. De fapt, politica fiscală nu poate fi concepută decât ca un mixaj între modalităţile de procurare a resurselor la dispoziţia statului şi cele privind destinaţiile ce se dau acestor resurse, în îndeplinirea funcţiilor şi sarcinilor ce-i revin.

Politica fiscală este, deci, o componentă a politicii financiare a statului, care cuprinde, atât ansamblul reglementărilor privind stabilirea şi perceperea impozitelor şi taxelor, concretizând opţiunile statului în materie de impozit şi taxe, cât şi deciziile privind cheltuielile publice ce se finanţează. Dar, componentele sale trebuie concertate cu cele de politică bugetară sau monetară, respectiv cu politica preţurilor şi cu cea a ocupării forţei de muncă etc., pentru a se integra în politica generală.

Pol. fisc.

Scanned with OKEN Scanner

În același timp, politica fiscală are și scopuri specifice, între care, în opinia lui Paul Samuelson, sunt de avut în vedere și acelea de a contribui la atenuarea oscilațiilor caracteristice ciclurilor economice sau de a favoriza menținerea unei economii progresive, care să asigure un grad ridicat de ocupare a forței de muncă.

În viziune modernă, se consideră că politica fiscală presupune folosirea conștientă a veniturilor și cheltuielilor bugetului de stat pentru a influenta viața economică și socială. În mod deosebit, conținutul său face imperativă utilizarea ansamblului de instrumente și procedee cu caracter fiscal pentru a stabili nivelul și structura prelevărilor obligatorii; operațiile, activitățile și veniturile impozabile; regimul exonerărilor și reducerilor de impozite sau cel al subvenționărilor, conturând modul de a realiza redistribuirea produsului creat între sfere de activitate, ramuri economice, entități administrativ-teritoriale, persoane fizice și juridice.

Politica fiscală își poate pune amprenta, influențând asupra derulării proceselor economico-financiare și implicit asupra evoluției întregii societăți. Dar, la rândul său, ea este condiționată de mediul economic, printr-o serie de factori, dintre care se remarcă: 1 starea economiei, 2 raporturile dintre sectorul public și cel privat, 3 nivelul veniturilor cetățenilor etc.

În sinteză, politica fiscală se reprezintă prin totalitatea metodelor, mijloacelor, formelor, instrumentelor și institutiilor folosite de stat pentru procurarea resurselor financiare fiscale și utilizarea lor în finanțarea de acțiuni publice, inclusiv pentru influențarea vieții economice și sociale. Ea abordează, în mod firesc, atât problematica impozitelor (prelevărilor fiscale), cât și pe cea a cheltuielilor publice, care adesea joacă rolul determinant în cadrul politicii financiare a statului.

Politica bugetară se concretizează prin deciziile privitoare la formarea, repartizarea și utilizarea resurselor fondului bugetar, sub forme ale veniturilor și cheltuielilor bugetare, inclusiv finanțarea deficitului bugetar, folosind ca instrument principal bugetul public, atât pentru redistribuirea PIB, cât și în scopul influențării asupra dezvoltării durabile a societății.

Politica monetară înglobează deciziile și acțiunile vizând oferta de monedă și derularea circulației monetare în economia națională, 2 asigurarea echilibrului monetar și 3 menținerea puterii de cumpărare a monedei, 4 inclusiv folosirea instrumentelor monetare în scopul realizării unor obiective ale politicii generale.

Politica valutară se referă, în esență, la modalitățile de procurare și utilizarea a resurselor valutare și echilibrarea balanței de plăți externe, crearea rezervelor de valută, evoluția cursului valutar și efectuarea de tranzacții pe pieţele financiar-valutare etc.

Politica financiară a întreprinderii (firmei) se constituie, la rândul său, ca o componentă a politicii economice proprii și vizează, în general, procurarea și utilizarea resurselor bănești, corespunzător cerințelor impuse de îndeplinirea propriilor obiective. Ea este concepută și aplicată în acord cu nevoile de funcționare ale fiecărei întreprinderi, dar în același timp, se află în corespondență cu politica financiară a statului, interferând cu deciziile adoptate de organele de stat, care au impact în plan financiar. Din această perspectivă, politica financiară a statului, în primul rând, politica fiscală, care vizează direct, pe de o parte, sistemul impozitelor practicate de stat, iar pe de altă parte, cheltuielile publice efectuate, poate influența, în bună măsură, asupra deciziilor luate de întreprindere în plan economic și financiar. În mod obișnuit, toate măsurile de orientare a dezvoltării și ajustare macroeconomică bazate pe instrumente financiar-monetare se reflectă și în politica financiară a întreprinderilor.

Între elementele de politică financiară, indiferent de nivelul la care se manifestă aceasta și componentele bazei economice se stabilesc raporturi de interdependență, în sensul că politica financiară apare, pe de o parte, ca emanație a unui sistem social-economic dat, iar pe de altă parte, ea poate determina modificări în structura sistemului, respectiv în baza economică a societății.

Politica, în general, și implicit cea financiară cuprinde elemente specifice, atât cu caracter strategic, cât și tactic. Primele se concretizează prin decizii de politică financiară privind realizarea unor obiective pe termen mai îndelungat și de mai mare amploare, în planul activității financiare. Prin comparație, elementele de tactică financiară vizează, în mod direct, aspectele de ordinul tehnicilor folosite pentru efectuarea operațiilor băneşti-financiare, oferind cadrul organizatoric adecvat atingerii obiectivelor strategice.

În principiu, se admite că deciziile (opțiunile) care stabilesc coordonatele politicii financiare pentru o anumită etapă a evoluției societății sau unei entități economico-sociale, reflectate în programele financiare de perspectivă mai îndelungată alcătuiesc strategia financiară, în timp ce actele administrative de planificare și programare a operațiunilor bănești, pe perioade scurte, ca și măsurile sau deciziile luate

pentru executarea obiectivelor specifice unei perioade sau alteia, constituie componente ale tacticii financiare.

Structurarea politicii financiare, pe elemente strategice şi tactice, este prezentă la diferite niveluri la care se iau deciziile financiare, iar implicaţiile lor se regăsesc în rezultatele înregistrate de fiecare componentă funcţională, cu activitate financiară.

O abordare a politicii financiare, prin prisma problematicii la care se referă, evidenţiază structurarea sa pe mai multe domenii mari, dintre care se pot distinge:

a) mobilizarea, respectiv procurarea resurselor băneşti la fondurile financiare ce se constituie, fie în sectorul public, fie în cel privat;

b) repartizarea, sau alocarea pe destinaţii şi utilizarea fondurilor băneşti constituite;

c) îndatorarea, respectiv activitatea de creditare, incluzând regimul de practicare a împrumuturilor şi dobânzilor;

d) organizarea şi funcţionarea pieţelor financiare;

e) organizarea şi realizarea activităţii privind asigurările, care, la rândul lor, se diferenţiază în asigurări sociale şi asigurări de bunuri, persoane şi răspundere civilă;

f) organizarea şi funcţionarea aparatului financiar-bancar;

g) organizarea şi exercitarea controlului financiar;

h) folosirea pârghiilor financiare pentru influenţarea activităţii social-economice;

i) asigurarea premiselor necesare menţinerii echilibrului financiar şi monetar în economie.

Tuturor acestor domenii le corespund competenţe decizionale de politică financiară, menite să asigure derularea proceselor economice şi fluxurilor băneşti în concordanţă cu obiectivele politicii fiecărei entităţi economico-sociale, respectiv cu cele ale politicii generale a statului. Deşi diferentieri sensibile, politica financiară a oricărei entităţi, inclusiv a statului, cuprinde anumite categorii de optiuni, distincte prin continutul proceselor vizate, dar care se întrepătrund şi se condiţionează reciproc, cum sunt cele asupra cheltuielilor de efectuat,; resursele (veniturile) utilizabile etc.

Scanned with OKEN Scanner

## 2.2. Politica cheltuielilor publice (bugetare) şi coordonatele sale.

Cheltuielile publice concretizează una din componentele fundamentale ale politicii fiscale şi, în acelaşi timp, ale politicii financiare a statului, având un impact profund în politica generală.

Deoarece politica fiscală apare în prim plan ca expresie a nevoilor cu caracter public asumate spre a fi satisfăcute de către autorităţile publice, coordonatele majore ale politicii privind cheltuielile publice vizează, în primul rând, dimensionarea, respectiv cuantificarea acestora şi, în al doilea rând, structurarea lor corespunzător obiectivelor de politică generală promovată într-o perioadă sau alta.

În plan larg, problematica politicii financiare, în sfera cheltuielilor publice, se referă inevitabil la stabilirea obiectivelor de realizat din punct de vedere financiar, în corespondenţă directă cu deciziile de ordin economic şi social luate de stat. Ca urmare, ea presupune opţiuni ale factorilor de decizie asupra dimensiunii şi structurii destinaţiilor date resurselor financiare publice, sub formele concrete ale cheltuielilor pentru acţiuni considerate de interes public.

Elaborarea deciziilor de politică fiscală pe acest segment trebuie să aibă în vedere şi impactul cheltuielilor publice asupra proceselor economice şi sociale, inclusiv asupra celor din sectorul privat. Această apreciere are în vedere faptul că dimensiunile sau structura cheltuielilor publice condiţionează, în bună măsură, proporţiile la care se realizează procesele economico-sociale, ceea ce impune preocuparea pentru optimizarea lor. În acest scop, sunt analizate informaţii privind dinamica în timp şi spaţiu a cheltuielilor publice, respectiv se fac comparaţii cu situaţii înregistrate în alte state.

Aşadar, în cadrul dimensionării cheltuielilor publice, prin politica financiară se stabilesc, în funcţie de obiectivele de realizat, mărimile absolute şi ponderile pe total şi pe categorii de cheltuieli în PIB şi în totalul cheltuielilor bugetare. De primă însemnătate apare, astfel, determinarea mărimii cheltuielilor publice ca proporţie în P.I.B., deoarece acesta reprezintă sursa de bază în finanţarea lor şi condiţionează, în mod decisiv, potenţialul financiar al ţării. Or, menţinerea volumului cheltuielilor publice în limite acceptabile faţă de dimensiunile PIB obtenabil este premisa indispensabilă pentru ca acestea să fie finanţate din resursele normale (obişnuite) şi să se evite apelul la resurse extraordinare. În acest context, se impune şi supravegherea riguroasă a deficitului

Scanned with OKEN Scanner

bugetar, care rezultă ca o consecință a angajării unor cheltuieli mai mari decât veniturile curente ce se pot procura.

La rândul său, structurarea pe destinații a cheltuielilor publice reprezintă o condiție esențială pentru asigurarea concordanței lor cu obiectivele economice și sociale urmărite în fiecare etapă, respectiv în cadrul unui an bugetar. Unele obiective de îndeplinit se pot eșalona pe mai mulți ani bugetari, ceea ce impune corelarea dimensiunilor și structurii cheltuielilor pe perioade mai mari.

O coordonată importantă a politicii financiare, reflectată prin dimensiunile și structura cheltuielilor publice, vizează asigurarea funcționării normale a instituțiilor publice. Subdimensionarea ca și supradimensionarea sumelor alocate au impact negativ, nu numai asupra îndeplinirii sarcinilor fiecărei instituții, ci și asupra societății, în ansamblu. În acest cadru, o importanță deosebită o are realizarea unui raport optim între cheltuielile de personal și cheltuielile materiale. Adesea, se constată, ca fenomen negativ ce se manifestă în multe state supradimensionarea cheltuielilor de funcționare și, mai ales, a celor de personal care dețin ponderi prea mari în defavoarea cheltuielilor de capital, respectiv a celor materiale.

În relație directă cu cele anterioare, o altă coordonată a politicii financiare, în acest domeniu, se referă la asigurarea unei eficiențe ridicate a cheltuielilor publice ce se efectuează. Aceasta presupune determinarea și aprecierea gradului de eficacitate economico-socială a acțiunilor finanțate, optând pentru cheltuielile publice care permit maximizarea ofertei de utilități publice în condițiile armonizării ei cu oferta privată.

Totodată, pentru acest segment al politicii fiscale, este determinantă alegerea metodelor și instrumentelor tehnice folosite în derularea proceselor de alocare și utilizare a resurselor, în raport cu specificul activităților publice. Se înscriu aici și opțiunile asupra metodelor de gestionare a resurselor financiare de către entitățile publice. În acest sens, trebuie să se opteze între finanțarea integrală (sau parțială) nerambursabilă din fondurile statului și autofinanțarea din veniturile obtenabile în propria activitate a instituțiilor sau a întreprinderilor publice.

În principiu, finanțarea integrală presupune acoperirea tuturor cheltuielilor unei entități de la bugetul statului și se consideră a fi nestimulativă, pentru că nu realizează legătura firească între cheltuielile efectuate și rezultatele activității finanțate. Ea este, însă, aplicabilă acolo unde prin natura activității entităților respective nu pot fi obținute venituri

acoperitoare cheltuielilor, aşa cum este cazul instituţiilor publice din sfera activităţilor nemateriale.

La rândul său, autofinanţarea integrală este recomandată în situaţia întreprinderilor cu capital de stat din sfera activităţilor materiale. Ea asigură o legătură directă între calitatea, cantitatea şi conţinutul activităţii economico-financiare realizată de entitatea respectivă şi posibilitatea acoperirii cheltuielilor de efectuat. Această variantă cointeresează în măsură mult mai mare utilizatorii de resurse publice în desfăşurarea unor activităţi calitativ superioare, pentru a acoperi integral, din veniturile proprii, cheltuielile efectuate şi a obţine, în plus, un profit cât mai ridicat.

Este, de asemenea, posibilă opţiunea pentru aplicare autofinanţării parţiale, mai ales, în cazul instituţiilor publice care obţin unele venituri din propria activitate, fără a putea acoperi în întregime cheltuielile necesare funcţionării normale. Aşa, de pildă, se folosesc direct anumite venituri realizate de diferite instituţii bugetare, pentru efectuarea propriilor cheltuieli (în afara bugetului de stat), ceea ce creează condiţii mai bune pentru cointeresarea acestora în creşterea eficienţei activităţilor cu caracter public pe care le realizează.

O coordonată majoră a politicii fiscale privind cheltuielile publice vizează influenţarea evoluţiei vieţii economico-sociale corespunzător obiectivelor dezvoltării de ansamblu, folosind adecvat tehnicile şi modalităţile de finanţare. Pe un plan larg, acestea trebuie să stimuleze manifestarea fenomenelor pozitive şi să le inhibe pe cele negative prin tehnicile de alocare şi cheltuire a banului public. În mod deosebit, cheltuielile publice, care reprezintă o componentă a cererii agregate, pot fi orientate de o manieră favorabilă dezvoltării economice şi sociale, contribuind la înfăptuirea unor obiective de politică generală, cum sunt: relansarea economică, reducerea şomajului, asigurarea protecţiei sociale etc.

## 2.3. Politica resurselor financiare publice

Formarea resurselor financiare la dispoziţia autorităţilor publice presupune, la rândul său, opţiuni ale acestora asupra cuantumului şi modalităţilor de procurare a lor, ea fiind axată pe anumite coordonate specifice acestui domeniu.

Astfel, o coordonată esenţială a acestei politici constă în dimensionarea judicioasă a resurselor financiare publice posibile de procurat. În acest scop, o primă opţiune se referă la stabilirea volumului de

resurse ce se pot mobiliza din interiorul țării, pornind de la mărimea PIB. care reprezintă sursa de bază în formarea resurselor financiare, atât publice, cât şi private. Cuantificarea acestora trebuie să țină seama, atât de dimensiunile PIB previzibil a se realiza în anul financiar avut în vedere, cât şi de proporțiile posibile ale distribuirii şi redistribuirii sale pentru constituirea diferitelor fonduri financiare, private şi publice, inclusiv de condițiile specifice asigurării resurselor băneşti necesare realizării activităților materiale şi nemateriale din sectorul public. Sub acest din urmă aspect, posibilitățile de procurare a resurselor financiare şi dimensiunile acestora în sectorul economic de stat depind, în principiu, de cantitatea şi calitatea activității proprii, a întreprinderilor respective. Spre deosebire, pentru instituțiile publice neproductive, asigurarea acestor resurse presupune, de regulă, redistribuirea de PIB prin intermediul bugetului public şi, deci, procurarea lor, mai întâi, la fondurile financiare publice, mai ales, sub forme ale prelevărilor obligatorii.

Prin urmare, o evaluare globală, care să stea la baza opțiunii de politică financiară privind cuantumul resurselor publice bugetare, ce provin din PIB, poate rezulta ca produs între mărimea previzionată a acestuia şi o cotă procentuală (medie) a prelevărilor la bugetul public, conform relației următoare:

$$R_b = \frac{PIB \; x \; c}{100}$$

în care:

$R_b$ - resursele bugetare;

c - cota procentuală (medie) a prelevărilor din PIB.

Dependența cvasitotală a cuantumului resurselor financiare publice utilizabile de mărimea PIB realizat are un caracter obiectiv şi se impune a fi reflectată în deciziile de politică fiscal-bugetară. Supradimensionarea sau subdimensionarea P.I.B. şi evaluarea eronată a resurselor financiare utilizabile în satisfacerea nevoilor publice pe seama acestuia poate antrena efecte negative profunde, nu numai în planul financiar, ci şi în cel general, economico-social.

Sub aspectul cotei (medii) procentuale a prelevarilor din P.I.B. (la bugetul public), care influențează, la rândul său, opțiunea asupra cuantificării resurselor financiare utilizate de către stat, se constată că dimensiunile mai reduse ale P.I.B., îndeosebi în țările în curs de dezvoltare, limitează şi proporțiile posibile ale redistribuirii acestuia,

Scanned with OKEN Scanner

având în vedere că aceiaşi sursă (insuficientă) trebuie să asigure un minim de venit necesar consumului privat.

Pe de altă parte, în aprecierea nivelului optim de redistribuire al P.I.B., sub forme ale resurselor financiare publice, se poate porni de la satisfacerea maximă a nevoii totale de utilităţi, prin combinarea raţională şi optimizarea ofertelor de utilităţi private şi publice, ceea ce corespunde cerinţelor de folosire mai eficientă a resurselor, în ansamblu.

Resursele financiare publice provenite prin repartizarea PIB sunt cele mai importante şi se realizează în mod curent (obişnuit), dar, uneori, ele nu acoperă integral nevoile de finanţat, ceea ce determină apelul la alt tip de resurse, numite extraordinare, utilizabile în mod excepţional.

În consecinţă, o altă coordonată a politicii financiare, în acest domeniu, rezidă în opţiunea pentru folosirea de resurse extraordinare de tipul împrumuturilor publice sau a emisiunii inflaţioniste de monedă şi stabilirea proporţiilor acestora. Apelul la aceste resurse trebuie să ţină seama de impactul folosirii fiecăreia, în plan financiar-monetar, economic şi social, ceea ce face necesară evaluarea efectelor pozitive sau negative însoţitoare, cum sunt: creşterea datoriei publice şi cheltuielilor legate de ea, posibilitatea relansării economiei stagnante sau în criză, reducerea şomajului, creşterea inflaţiei etc.

Altă coordonată a politicii privind resursele financiare publice, în acest domeniu, vizează posibilitatea folosirii unor resurse externe, care, în mod obişnuit, îmbracă forma împrumuturilor obţinute de la creditori externi. În principiu, folosirea de resurse externe trebuie să aibă un caracter excepţional, apelându-se la ele numai după epuizarea posibilităţilor de procurare din interior, deoarece acestea generează datorie publică externă, care grevează situaţia financiar-valutară a ţării. Ea va trebui ulterior achitată tot pe seama resurselor interne, amplificând efortul valutar al ţării şi generând scurgerea de PIB, în afară, prin plata dobânzilor aferente. Totuşi, în anumite limite şi condiţii, îndatorarea externă este posibilă şi cu efecte beneficie, dar o asemenea decizie de luat în cadrul politicii financiare a statului, se cere a fi fundamentată sub toate aspectele specifice pe care le incumbă.

O altă coordonată a politicii resurselor financiare publice se referă la alegerea formelor, metodelor, instrumentelor şi tehnicilor de efectuare a prelevărilor la fondurilor financiare publice. În cadrul acestei coordonate, se stabilesc formele concrete sub care se pot mobiliza resursele financiare publice din diferite surse de proveniență. Astfel, un interes major prezintă conceperea şi promovarea unui sistem de impozite cu o structură adecvată

Scanned with OKEN Scanner

(ca forme şi număr de impozite) specificului fiecărei ţări. Aici se încadrează opţiunea pentru un număr mai mare sau mai mic de forme ale prelevărilor obligatorii, în funcţie de condiţiile social-economice concrete şi obiectivele politicii generale. În mod obişnuit, se optează pentru varianta unui număr relativ mai mare de forme de prelevare, deoarece aceasta permite atingerea mai multor obiective de politică generală, ca şi promovarea anumitor principii de politică financiară. Teoretic, este de admis şi varianta unui număr cât mai redus al formelor de prelevare, mergând până la practicarea unui singur impozit, dar în acest caz pot să apară dificultăţi, atât în planul procurării resurselor financiare, cât şi în rezolvarea unor probleme de ordin economic şi social mai larg.

Aşadar, de un interes deosebit, pentru acest domeniu al politicii fiscale, este alegerea sistemului de impozitare a veniturilor, urmărind să se asigure echitatea fiscală, dar, în acelaşi timp, să fie evitat egalitarismul social, ce poate decurge dintr-o progresivitate prea înaltă a cotelor de impozit, care antrenează efecte negative în planul interesului pentru muncă şi al nivelului productivităţii muncii. În raport cu aceste cerinţe, repartizarea sarcinilor fiscale trebuie să ia în considerare puterea contributivă a diferitelor categorii de persoane, exprimată prin mărimea veniturilor brute şi nete de care pot să dispună, urmărind să se încurajeze eforturile de a investi, produce şi economisi, ca premise ale prosperităţii şi progresului social.

O coordonată a politicii resurselor financiare publice, cu impact profund, constă în folosirea instrumentelor fiscale pentru influenţarea evoluţiei proceselor economice şi sociale în raport cu conjunctura economică şi obiectivele dezvoltării ţării. În această direcţie, au fost concepute şi sunt folosite pe scară larga mecanisme fiscale de influenţare a economiei de piaţă, atât de ţările dezvoltate, cât şi de cele în curs de dezvoltare.

În strânsă legătură cu cele anterioare, această politică se manifestă şi prin conceperea şi acordarea de facilităţi fiscale agenţilor economici, în scopul stimulării anumitor domenii de activitate, ramuri sau subramuri economice, ca suport în dezvoltarea societăţii. Între acestea, se remarcă: scutirile sau reducerile la plata impozitului pe veniturile obţinute în anumite condiţii; acordarea de bonificaţii la calcularea impozitului de plată; modificarea cotelor de impozit şi a structurii sistemului de impozite, de o manieră favorabilă realizării anumitor obiective etc.

Tot ca o coordonată a politicii resurselor financiare publice, trebuie considerată alegerea modalităţilor de reglare a relaţiilor financiare dintre

Scanned with OKEN Scanner

stat şi întreprinderile din sectorul public (cu autonomie funcţională largă), existând, principial, mai multe variante aplicabile. Aşa, de pildă, se poate opta, fie pentru preluarea integrală a veniturilor realizate de acestea la bugetul public şi acoperirea integrală de la buget a cheltuielilor efectuate de ele, fie pentru reglarea per sold (preluând la buget excedentul de venituri sau acoperind diferenţa de cheltuieli), fie pentru încasarea de dividende din profitul obţinut de întreprinderile respective. Fiecare dintre aceste opţiuni prezintă, desigur, avantaje şi dezavantaje importante, faţă de care autorităţile publice urmează să decidă, mergând până la a lua în considerare redimensionarea sectorului economic de stat, tendinţa generală actuală fiind de restrângere a acestuia prin privatizarea unor întreprinderi.

Totodată, se înscrie şi ca o coordonată a politicii fiscale, atât în sfera cheltuielilor, cât şi în cea a resurselor publice, asigurarea premiselor necesare stării de echilibru financiar-monetar în economie. Sub acest aspect, este necesar şi, adesea, posibil ca prin măsuri de politică fiscală să se asigure o evoluţie corelată, echilibrată, a formării resurselor financiare publice cu efectuarea cheltuielilor publice. În anumite condiţii, însă, mai ales, datorită unor influenţe conjuncturale nefavorabile, se poate acţiona printr-o politică fiscală orientată spre promovarea unui dezechilibru bugetar în prezent, cu scopul de a depăşi o situaţie de impas financiar a statului şi de a da un impuls activităţii economice creatoare de noi resurse bugetare, în viitor.

De altfel, se poate constata că acceptarea sau inacceptarea unor cheltuieli publice mai mari decât resursele financiare curente (ordinare) acoperitoare şi, deci, a unui deficit bugetar finanţat din resurse extraordinare a devenit una din principalele opţiuni de politică fiscal-bugetară în perioadele de stagnare sau recesiune economică, având ca scop relansarea economiei. Din acest punct de vedere, este semnificativ faptul că reglementarea prin lege a condiţiilor în care se poate apela la asemenea soluţii a devenit o realitate în politica financiară a statelor, în lumea contemporană. Dar, în acelaşi timp, constituie o preocupare de prim plan a guvernelor de a preveni sau ţine sub control fenomenele inflaţioniste ce se pot declanşa prin promovarea acestor politici fiscal-bugetare, ce pot genera efecte perturbatoare în întreaga activitate economică şi socială.

Scanned with OKEN Scanner

## 2.4. Politica financiară a întreprinderii (firmei) şi coordonatele sale

Într-o viziune sintetizatoare, politica financiară a întreprinderii reprezintă un "ansamblu de decizii, de opţiuni fundamentale pentru cea mai eficientă alocare a capitalului"[10]. Această definiţie evidenţiază pregnant scopul esenţial al unei politici financiare judicioase, promovată de o firmă pe baza cunoaşterii condiţiilor concrete ale mediului în care funcţionează. Dar, în mod firesc, ea se raportează la obiectivele economice pe care întreprinderea le are de îndeplinit, luând în considerare riscurile posibile asumate şi impactul acţiunii diverşilor factori implicaţi asupra valorii firmei, a cărei creştere constituie obiectivul principal urmărit.

Totodată, politica financiară a întreprinderii reprezintă o parte integrantă a politicii economice a acesteia. În condiţiile economiei de piaţă moderne, elaborarea şi aplicarea deciziilor de politică economică integrează organic componentele financiare, fără de care crearea şi funcţionarea întreprinderii nu ar fi posibilă. În consecinţă, pot fi avute în vedere anumite direcţii de manifestare sau coordonate ale politicii financiare a firmei, în raport cu problematica financiară specifică înfiinţării, efectuării de investiţii, exploatării şi, în final, distribuirii profitului şi acordării de dividende către acţionari. În acest sens, se pot distinge:

a) selectarea proiectelor de investiţii, ca suport al alocării resurselor financiare pentru proiectul ales;

b) identificarea modalităţilor de finanţare, respectiv a surselor de capital utilizabile;

c) fundamentarea structurii financiare a întreprinderii, cu asigurarea unui raport optim între capitalul propriu şi capitalul împrumutat;

d) alegerea variantei de distribuire a dividendelor, respectiv a profitului net;

e) modificarea mărimii capitalului propriu şi alegerea soluţiilor de aplicat în acest scop;

f) îndatorarea (sau dezdatorarea) întreprinderii, pornind de le nevoia de lichidităţi şi evoluţia ratei dobânzii.

[10] I. Stancu, Finanţe, Ed. Economică, Bucureşti, 1997, pag.283

Scanned with OKEN Scanner

Fiecare dintre coordonatele enumerate comportă elemente caracteristice supuse analizei factorilor competenți în vederea stabilirii opțiunilor, luând în considerare impactul celor din urmă asupra activității firmei. Din acest unghi de abordare, politica financiară a întreprinderii poate fi definită și ca ansamblu al deciziilor privitoare la activitatea sa financiară, incluzând obiective proprii, fie pe termen lung, de ordin strategic (investiții, modificări ale mărimii capitalului, etc.), fie pe termen scurt, de ordin tactic (organizarea fluxurilor de trezorerie, contractarea împrumuturilor pe termen scurt, etc.).

În raport cu particularitățile activității financiare a întreprinderii, politica sa financiară se structurează pe trei componente mari, și anume: politica de investiții, politica de finanțare, politica de dividend.

Politica de investiții, ca parte a politicii financiare a întreprinderii, abordează problematica alocării capitalului pentru active fizice sau active financiare, iar între acestea locul central revine activelor imobilizate, dobândite ca rezultat al investițiilor de capital. Aceasta presupune opțiuni și decizii privind alocarea resurselor bănești de care dispune întreprinderea pentru achiziționarea, construirea, modernizarea activelor fixe, acumularea de stocuri materiale, etc. în volumul și structura adecvată funcționării ei la parametri cât mai înalți, cu eficiență maximă, sau plasarea eventualului capital bănesc disponibil în active financiare. Ea trebuie să se subordoneze, principial, îndeplinirii obiectivelor pe termen mediu și lung stabilite prin politica generală a întreprinderii.

Politica de finanțare cuprinde, la rândul său, deciziile referitoare la constituirea capitalurilor, inclusiv a fondurilor financiare ale întreprinderii. Ea vizează direct opțiunile asupra folosirii diferitelor surse de formare a capitalurilor și a structurii financiare a întreprinderii. În cadrul său se optează asupra proporțiilor ce revin capitalului propriu, constituit din aportul acționarilor sau prin autofinanțare din profit, respectiv capitalului împrumutat, sub diverse forme ale creditului, luând în considerare și atragerea temporară a unor resurse bănești ce aparțin altor persoane (fizice, juridice, stat), cu care întreprinderea întreține relații financiare. În acest context, se optează asupra limitelor emisiunii de acțiuni și ale distribuirii profitului pentru autofinanțare, pe de o parte, și a celor ale îndatorării întreprinderii, pe de altă parte.

Asupra politicilor de finanțare promovate în timp și spațiu este de semnalat evoluția contradictorie înregistrată, cu deosebire, în ultimele decenii. Astfel, în țările cu economie de piață dezvoltată s-a manifestat, până în 1985, o preferință netă pentru îndatorare, însoțită de reculul

procurării capitalului prin vânzări de titluri pe pieţele financiare. În intervalul 1985-1987 a apărut fenomenul de revigorare a finanţării firmelor pe seama emiterii şi tranzacţionării de titluri ale pieţei financiare, iar tendinţa de reducere a îndatorării la intermediarii financiari (bănci) s-a accentuat mult în perioada următoare. În ultimii ani, politica financiară a firmei s-a orientat spre acoperirea nevoilor de resurse financiare, într-o măsură tot mai mare, pe seama capitalului propriu, respectiv prin autofinanţare.

Politica de dividend (distribuire a profitului) se concretizează, sintetic, prin opţiunile întreprinderii între reinvestirea parţială sau integrală a profitului net, inclusiv constituirea altor fonduri ori rezerve la dispoziţia sa şi/sau distribuirea acestui profit sub formă de dividende către acţionari. Aceste opţiuni se află, în mod obişnuit, sub impactul fiscalităţii, nivelului ratei dobânzii, cursului (preţului) acţiunilor emise, etc.

Sunt cunoscute mai multe tipuri de politici de dividend, şi anume:

c) politica de participare directă, care presupune o rată relativ constantă de acordare a dividendului din profitul obţinut;

b) politica de stabilizare sau prudenţă, care asigură un dividend constant sau o rată constantă de creştere anuală a dividendului, indiferent de variaţia mărimii profitului obţinut. În acest caz, dividendul din anul t se modifică în funcţie de mărimea sa înregistrată în anul t-1, rata de creştere rămânând constantă;

c) politica reziduală sau oportunistă, în care mărimea dividendului depinde de deciziile de investiţii şi de finanţare a întreprinderii. Dacă sunt oportunităţi de investiţie rentabilă şi dezvoltare a activităţii, se preferă distribuirea profitului cu prioritate pentru autofinanţare, acordându-se dividende mai mici. În conjunctura inversă, se poate prefera distribuirea profitului pentru acordarea de dividende mai mari acţionarilor.

În fine, politica financiară a firmei poate fi definită şi ca ansamblu al obiectivelor şi mijloacelor (instrumentelor) specifice acestui domeniu de activitate. În această optică, ea include opţiunile referitoare la: determinarea nevoilor de resurse financiare; alegerea tipurilor de finanţare şi a surselor de procurare a capitalului în funcţie de costul acestora; stabilirea raportului dintre finanţarea pe termen lung şi cea pe termen scurt; distribuirea resurselor financiare pe active imobilizate şi active circulante, inclusiv pe elemente ale acestora, etc.

Corespunzător conţinutului politicii financiare a întreprinderii, obiectivele sale vizează, în principiu: constituirea şi modificarea mărimii capitalului (în concordanţă cu deciziile privind dezvoltarea ei); crearea

unei structuri financiare optime; reducerea costului capitalului şi creşterea rentabilităţii financiare; folosirea facilităţilor fiscale acordate de stat, etc., toate urmărind, în final, creşterea valorii firmei.

La rândul lor, mijloacele (instrumentele) de realizare a obiectivelor acestei politici pot fi grupate în: a) instrumente operaţionale şi b) instrumente funcţionale. Primele sunt reprezentate prin elemente de tehnică financiară caracteristice, ca de exemplu, titlurile financiare (acţiuni, obligaţiuni), profitul, împrumutul, respectiv metode şi tehnici de derulare a activităţii financiare (autofinanţare, creditare) etc. Secundele se concretizează, mai ales, prin diferite documente de previziune şi conducere a activităţii financiare, analiză financiară, etc., cum sunt: bugetele întreprinderii (general, de investiţii sau capital, de exploatare sau trezorerie), bilanţul contabil, contul de profit şi pierderi, tabloul fluxurilor financiare, etc.

# 3. CHELTUIELILE PUBLICE

## 3.1. Conceptul de cheltuieli publice şi conţinutul acestora

Conceptul de cheltuială publică este utilizat cu mai multe sensuri, dintre care se disting cel juridic şi cel economic.

I) Astfel, în sens juridic noţiunea de cheltuială publică semnifică o plată legată de funcţionarea instituţiilor publice şi, în general, de înfăptuirea activităţilor cu caracter public, inclusiv a întreprinderilor cu capital de stat. În această primă accepţiune, apare în prim plan faptul că cheltuielile publice se realizează printr-un complex de organe şi entităţi publice (instituţii,întreprinderi etc.), cu competenţe în avizarea şi efectuarea operaţiunilor de plăţi pe seama resurselor financiare publice, respectiv în cheltuirea banului public, potrivit normelor legale.

II) Spre deosebire , în sens economic noţiunea de cheltuială publică exprimă procesele economice de repartiţie a PIB, concretizate prin alocarea şi utilizarea resurselor băneşti (financiare), pentru realizarea de acţiuni considerate de interes public, la nivel naţional sau al colectivităţilor locale etc. Această a doua accepţiune include în sine şi conţinutul de procese economice de consum public de resurse, ce se efectuează în legătură directă cu satisfacerea nevoilor de utilităţi sociale publice.

Scanned with OKEN Scanner

Aşadar, în sens economic, conceptul de cheltuială publică exprimă o anumită categorie de procese şi relaţii economice care se manifestă între autorităţile publice (de stat), pe de o parte şi persoane fizice sau juridice, pe de altă parte, cu prilejul alocării (pe destinaţii) şi utilizării resurselor financiare administrate de către aceste autorităţi. Expresie a manifestării a finanţelor, conţinutul cheltuielilor constă în procesele şi relaţiile economice în forma băneasca prin care are loc distribuirea şi utilizarea efectivă a fondurilor financiare publice. În acest caz, este avut în vedere conţinutul cheltuielilor publice de relaţii de redistribuire financiară a PIB sau chiar a avuţiei naţionale, respectiv de realocare a resurselor, prin intermediul autorităţilor publice, în favoarea diferitelor persoane fizice şi juridice aflate în ipostaza de beneficiare de utilităţi sociale, inclusiv de bani publici. Astfel, ele se află la baza ofertei de utilităţi publice, sub formele bunurilor şi serviciilor destinate consumului public şi, în principiu, trebuie să asigure, sub aspect financiar, funcţionarea normală instituţiilor de stat, respectiv îndeplinirea funcţiilor şi sarcinilor statului. În acelaşi timp, conţinutul lor se află sub incidenţa programelor de guvernare ale grupurilor care deţin puterea în stat, iar, în mod obişnuit, se concretizează prin finanţarea de acţiuni, considerate de interes public, ce corespund obiectivelor urmărite de către autorităţile publice.

Pe de altă parte, specificul activităţilor ce antrenează alocarea şi cheltuirea de resurse băneşti, fie direct de către entităţi publice , fie prin intermediul bugetului public, determină şi o altă interpretare a noţiunii de cheltuială publică. Sub acest aspect, conceptul de cheltuială publică are un sens mai larg, atunci când se referă la ansamblul activităţilor cu caracter public, incluzând şi pe cele materiale din întreprinderile cu capital de stat, în care cheltuielile se acoperă, în principiu, din venituri proprii. Comparativ, el are un sens mai restrâns, atunci când sunt avute în vedere doar activităţi ce se desfăşoară prin instituţii publice (bugetare), iar cheltuielile acestora sunt în principiu, reflectate în bugetul public. În acest din urmă caz, conceptul de cheltuială publică presupune alocarea de sume din buget şi se confundă, adesea, cu cel de cheltuială bugetară (a statului) .

În interpretarea noţiunii de cheltuială publică prezintă un deosebit interes abordarea acesteia de pe poziţiile, fie ale concepţiei clasice, fie ale concepţiei moderne, cu privire la finanţele publice.

Astfel, în concepţia economiştilor clasici cheltuiala publică reprezintă o consumaţiune de valori cu caracter definitiv, nerecuperabil. Ea afectează în sens negativ mărimea produsului naţional şi duce la o diminuare a avuţiei naţionale, având şi un impact nefavorabil asupra

reproducerii capitalului şi prosperităţii naţiunii. Această interpretare corespunde viziunii clasice asupra activităţii neproductive a statului, care era considerat doar un consumator de resurse pentru realizarea acţiunilor cu caracter public finanţate din resursele publice. În mod firesc, cheltuielile aferente acestora se cereau reduse la strictul necesar, pentru ca astfel efectul negativ antrenat să fie cât mai redus.

Prin comparaţie, în concepţia modernă cheltuiala publică este interpretată în contextul reconsiderării rolului atribuit statului, văzut în altă ipostază decât aceea de simplu consumator de resurse pentru îndeplinirea sarcinilor tradiţionale. Prevalează acum ideea că prin rolul ce-i revine ca stat al bunăstării, acesta realizează în bună măsură o redistribuire a produsului creat şi, prin urmare, cheltuielile publice nu mai reprezintă doar consumuri definitive de resurse, ci şi procese de alocare a resurselor, în scopul folosirii mai raţionale a acestora, respectiv ale asigurării unei dezvoltări echilibrate a economiei şi a stabilităţii sociale.

În noile condiţii, conform teoriei regulaţioniste, statul este prezentat ca partener social, având ca preocupare păstrarea echilibrului întregului sistem şi implicit satisfacerea mai deplină a nevoilor întregii colectivităţi. Astfel,cheltuielile specifice instituţiilor de stat care funcţionează în sfera activităţilor nemateriale, pot avea, fie şi numai indirect, unele efecte pozitive faţa de produsul creat şi avuţia nationala. În contrast cu interpretarea clasică, se admite acum că institutiile de stat traditionale şi, mai ales, unele nou create pot exercita o actiune favorabilă dezvoltării societaţii şi creşterii avuţiei naţionale.

Caracteristic, pentru concepţia modernă asupra cheltuielilor publice, apare faptul ca ele sunt privite şi ca procese de realocare a resurselor, deoarece o bună parte a acestora concretizează preocupările statului pentru orientarea utilizării lor în concordanţă cu anumite criterii de optim social-economic. Realocarea resurselor financiare ca procese de redistribuire prin cheltuieli publice, (fără a reprezenta un consum public), poate fi invocată ca argument în favoarea asimilării acestora la cele private, considerate, în principiu, recuperabile pe seama rezultatului global al activităţilor în care sunt angajate.

Aşadar, în interpretarea modernă, cheltuielile publice sunt recunoscute doar parţial ca expresie a unor procese de consum final; cealaltă parte a lor are, fie un caracter recuperabil, fie unul de realocări de resurse, ele generând, pe ansamblu, în mod direct sau indirect, efecte pozitive asupra reproducţiei sociale. Această interpretare, determinată de specificul acţiunilor ce se finanţează, se reflectă şi în dimensionarea şi

Scanned with OKEN Scanner

structurarea cheltuielilor publice, chiar dacă, într-o anumită măsură, opțiunile în acest domeniu au o semnificație politică ce prevalează asupra celei economice.

Abordarea diferențiată prin prisma efectelor antrenate de cheltuielile publice permite aprecierea mai nuanțată a eficienței lor și fundamentarea deciziilor prin utilizarea de criterii și modele de optimizare adecvate. În acest context, limitarea unor categorii de cheltuieli, ca cele de tipul transferurilor, cu acordarea de subvenții etc., se consideră a avea o influență pozitivă, favorabilă creșterii eficienței și dezvoltării economice și sociale.

Prin urmare, considerate global, cheltuielile publice vizează, atât sfera activităților nemateriale, cât și pe cea a activităților materiale. Ele se concretizează prin finanțarea de acțiuni de interes public cu un conținut preponderent social-cultural și de servicii generale, inclusiv de apărare națională, dar și unul economic. Prin efectuarea lor, se crează condiții necesare funcționării organelor și instituțiilor de stat, care, principial, desfășoară activități nemateriale, sau realizării unor procese economice (materiale), de producere de bunuri și servicii, ce se reflectă în produsul național. Aceasta implică plăți efectuate pe seama resurselor financiare publice pentru achiziționarea sau crearea de bunuri și echipamente, atât de natura investițiilor (terenuri, clădiri, instalații etc.), cât și de funcționare curentă a instituțiilor și întreprinderilor din sectorul public (materiale, energie electrică, salarii etc.).

Conținutul cheltuielilor publice s-a diversificat continuu, corespunzător mutațiilor survenite în planul activității instituțiilor și al rolului statului, ajungându-se ca sistemul acestora să înglobeze și unele cheltuieli specifice, menite să servească drept instrumente de influențare asupra evoluției societății.

În raport cu modul de finanțare al cheltuielilor de interes public la care se referă, sistemul cheltuielilor publice cuprinde următoarele componente majore: 1. cheltuieli bugetare; 2. cheltuieli extrabugetare; 3. cheltuieli speciale; 4. cheltuieli ale întreprinderilor (entităților economice) cu capital de stat.

1. Cheltuielile bugetare sunt acelea înscrise în bugetul public și care se finanțează din fondul bugetar, adică din resursele băneşti administrate de autoritățile publice centrale sau locale (de stat), în cadrul bugetului public național. La rândul lor, cheltuielile bugetare, care reprezintă principalul subsistem al cheltuielilor publice, se structurează, în funcție de componentele bugetului public național și de autoritățile publice la nivelul

Scanned with OKEN Scanner

cărora se administrează resursele pentru finanțarea acestora, pe următoarele categorii:

- Cheltuieli finanțate din bugetul administrației de stat centrale sau federale;
- Cheltuieli finanțate din bugetele administrațiilor locale sau ale statelor membre ale federației;
- Cheltuieli finanțate din bugetul asigurărilor sociale de stat.
- Cheltuielile extrabugetare sunt acelea care se realizează din resursele (veniturile) acumulate și utilizate direct de către instituții publice în cadrul propriei activități, fără a mai fi înscrise și vehiculate prin intermediul bugetului de stat.
- Cheltuielile speciale vizează realizarea anumitor obiective sau acțiuni de interes public și sunt finanțate din resurse publice ce se constituie în fonduri speciale, distincte, administrate direct de către anumite ministere sau alte organe de stat. Așa, de exemplu, fondul pentru asigurări sociale, fondul pentru sănătate, fondul pentru agricultură, fondul pentru construirea și modernizarea drumurilor etc. sunt administrate de către ministerele de resort și servesc finanțării unor nevoi specifice domeniilor respective.
- Cheltuielile întreprinderilor (entităților economico-financiare) cu capital de stat fac parte, de asemenea, din sistemul cheltuielilor publice, dar, în principiu, nu se reflectă în bugetul de stat și deci nu sunt cheltuieli bugetare. Cheltuielile acestor întreprinderi, fie că sunt de investiții sau de exploatare au un caracter public (în totalitatea lor) dată fiind proprietatea publică pe care acestea se întemeiază. În mod firesc, toate întreprinderile publice care funcționează în sfera activităților materiale, economice, pot obține venituri și constitui fonduri financiare, pe seama cărora să-și acopere integral cheltuielile și chiar să realizeze, per sold, un beneficiu (profit).

Dacă avem în vedere autoritățile publice care pot angaja diferitele cheltuieli publice, acestea se compun din:

- cheltuieli ale administrațiilor centrale (federale) de stat, finanțate din fondurile bugetare, extrabugetare și speciale, inclusiv din fondul asigurărilor sociale de stat;
- cheltuieli ale administrațiilor locale, regionale etc. finanțate din fondurile bugetare ale entităților administrativ – teritoriale;
- cheltuieli ale întreprinderilor și altor entități economico-financiare cu capital stat.

La aceste categorii se mai pot adăuga şi cheltuielile cu caracter public ale organizaţiilor internaţionale, finanţate din resursele mobilizate de la membrii acestora, respectiv de la statele membre ale acestor organizaţii.

## 3.2. Dinamica cheltuielilor publice

În caracterizarea cheltuielilor publice, un interes major prezintă cunoaşterea tendinţelor şi dinamicii lor, pe ansamblu şi pe categorii, în diferite etape ale evoluţiei societăţii omeneşti, cu elemente specifice pe grupuri de ţări şi de la o ţară la alta.

Evoluţia cheltuielilor publice, ca fenomen economic, se înscrie în contextul dezvoltării economice şi sociale a fiecărei ţări, aflându-se în relaţie directă cu dezvoltarea instituţiilor de tip statal şi cu particularităţile sistemului social-economic existent. Apar, astfel, diferenţieri sensibile în privinţa volumului şi structurii cheltuielilor publice, atât în timp cât şi în spaţiu, ele înregistrând, în principiu, o tendinţă generală de creştere.

La scară mondială, se constată că ele au evoluat de la nivelul redus de câteva procente la sfârşitul secolului XIX, până la peste 50% din PIB-ul unor ţări, în prezent. Această evoluţie înregistrează diferenţieri importante între ţări sau grupuri de ţări, dar, ca o caracteristică generală, în evoluţia cheltuielilor publice, se constată că ritmul de creştere şi proporţiile ce revin acestora sunt superioare în ţările dezvoltate şi relativ mai reduse în cele în curs de dezvoltare. Astfel, de exemplu, se constată că în S.U.A. ponderea cheltuielilor publice în produsul naţional a crescut de la câteva procente, la începutul secolului XX, la circa 30% în unii ani din ultimele decenii.

În acelaşi timp, este de remarcat că dinamica cheltuielilor publice a fost marcată de apariţia şi amplificarea proceselor inflaţioniste, fenomen ce trebuie să se ia în considerare prin exprimarea volumului lor, atât în preţuri curente cât şi preţuri constante, pentru a reflecta mai exact consumurile reale la care se referă. Din acest punct de vedere, este relevant faptul că cheltuielile publice ale S.U.A. înregistrează pe parcursul acestui secol o creştere de circa 200 ori în preţuri curente, dar aproximativ de 50 de ori în preţuri constante.

Pe plan mondial, dinamica cheltuielilor publice evidenţiază nivelul înalt atins de acestea ca pondere în PIB, care în deceniile anterioare a depăşit 40%, pe ansamblul ţărilor industrializate şi chiar 50%

în unele țări dezvoltate europene, dar tinzând către 30% în țările în curs de dezvoltare.

O imagine de ansamblu asupra proporțiilor cheltuielilor publice față de PIB, pe grupuri de țări și a mutațiilor înregistrate, în timp, rezultă din tabelul nr.1.

Din datele statistice prelucrate se constată că, după 1980, în țările dezvoltate există diferențieri în privința ponderii cheltuielilor publice în PIB, cu deosebire în cazul SUA, unde se înregistrează un nivel sensibil mai mic. În general, însă, conform acestor date, în țări ca Marea Britanie, Germania sau Suedia, ponderea cheltuielilor publice nu s-a modificat esențial, în perioada 1980-1996, iar în unele cazuri apar evoluții contradictorii. În același timp, pentru o parte din țările în curs de dezvoltare, se remarcă o creștere a acestei ponderi (de exemplu Brazilia: de la 24,52% în 1980 la 37,19% în 1996, Uruguay de la 22,23% la 31,70%). În alte țări în curs de dezvoltare, ponderea cheltuielilor publice în PIB, în perioada 1980-1996, s-a diminuat: Istrael (de la 67,02% la 46,82%), Iran (de la 33,86% la 18,31%), Thailanda (de la 19,76% la 18,10%).

**Tabelul 1. Ponderea cheltuielilor publice bugetare în P.I.B. (%)**

| Țara | 1980 | 1985 | 1990 | 1993 | 1996 |
|---|---|---|---|---|---|
| S.U.A. | 23.76 | 25.76 | 23.85 | 23.76 | 21.07 |
| Franța | 39.63 | 45.14 | 42.42 | 46.88 | ... |
| Germania | 30.61 | 31.10 | 29.88 | 32.96 | ... |
| Marea Britanie | 40.71 | 41.63 | 36.25 | 41.21 | 40.85 |
| Suedia | 53.73 | 49.95 | 45.15 | 53.63 | 46.55 |
| Spania | 28.34 | 35.20 | 34.26 | 37.23 | 37.19 |
| Argentina | 20.75 | 28.73 | 11.17 | ... | 17.82 |
| Brazilia | 24.52 | 37.12 | 39.52 | 31.94 | 37.19 |
| Uruguay | 22.23 | 23.26 | 26.19 | 34.08 | 31.70 |
| Camerun | 16.48 | 23.24 | 20.38 | 15.44 | 12.04 |
| Maroc | 35.19 | 33.12 | 28.69 | 29.84 | 30.12 |
| Correa Sud | 20.26 | 19.69 | 18.55 | 18.36 | 17.87 |
| Thailanda | 19.76 | 21.61 | 14.79 | 15.66 | 18.10 |
| India | 19.94 | 24.43 | 21.74 | 21.15 | 16.42 |
| Iran | 33.86 | 23.25 | 19.87 | 24.00 | 18.31 |
| Istrael | 67.02 | 71.58 | 49.69 | 46.92 | 46.82 |

Scanned with OKEN Scanner

| Țara | 1980 | 1985 | 1990 | 1993 | 1996 |
|---|---|---|---|---|---|
| România | 44.57 | 29.57 | 33.79 | 34.42 | 28.28 |
| Turcia | 23.95 | 25.03 | 17.42 | 11.63 | 25.00 |
| Ungaria | 56.44 | 53.12 | 52.38 | ... | ... |

Sursa: Government Finance Statistics Yearbook 1985-1997

De asemenea, este semnificativ faptul că, în țările în care volumul PIB pe locuitor este mai mare, cheltuielile publice pe locuitor sunt mai ridicate, comparativ cu situația din țările mai puțin dezvoltate. De exemplu, în țări cu un PIB pe locuitor de peste 10.000 dolari, cheltuielile publice reprezintă în deceniul anterior circa 6.000 $/locuitor, în timp ce pentru cele slab dezvoltate, cu un volum al PIB de până la 2.000$/locuitor, cuantumul acestor cheltuieli se ridică numai până la circa 600$/locuitor.

Nivelurile și tendințele diferite în evoluția cheltuielilor publice sunt influențate și de modelul social-economic promovat prin politica guvernelor aflate la putere. Sub acest aspect, se conturează tendința ca guvernele cu orientare social-democratică (mai pronunțat de stânga) să promoveze politici și modele cu un accent mai puternic pe socializarea consumului (prin redistribuirea PIB) și finanțarea mai intensă a unor acțiuni de interes public, ceea ce duce la proporții mai ridicate ale cheltuielilor publice. Spre deosebire, guvernele cu orientare politică liberală sau conservatoare (de dreapta) optează, ca tendință, pentru limitarea proporțiilor redistribuirii PIB, punând accentul pe satisfacerea necesităților sociale în varianta privată, și înregistrând un nivel mai redus al cheltuielilor publice finanțate de stat.

Pe de altă parte, diferențele existente, privind nivelurile de dezvoltare economico-sociale dintre cele două mari grupuri de țări, au impus limite diferite de implicare a statului în efectuarea de cheltuieli publice. Din acest punct de vedere, este de admis că și posibilitățile de redistribuire a PIB sunt mai reduse pentru țările sărace, comparativ cu cele de care dispun țările bogate, având în vedere dimensiunile diferite ale părților din produsul național ce rămân pentru satisfacerea nevoilor de consum personal.

Sub aspectul structurii cheltuielilor publice, în funcție de conținutul acțiunilor finanțate de stat, evoluția acestora evidențiază, atât impactul schimbării concepției despre cheltuieli, cât și deosebirile privind prioritățile celor două grupuri de țări. Astfel, în țările dezvoltate, în contextul reconsiderării cheltuielilor publice ca procese de realocare a resurselor și creșterii volumului lor, dobândesc o pondere mai ridicată

cheltuielile cu caracter social-cultural, mai ales, cele pentru securitate socială, în timp ce, în cazul țărilor în curs de dezvoltare o pondere relativ mare revine cheltuielilor cu caracter economic.

Această situație se explică și prin asumarea de către statele din urmă a unor sarcini sporite vizând consolidarea lor economică printr-un efort public susținut în economie, dat fiind că sectorul economic privat, slab dezvoltat în aceste țări, nu este capabil să asigure resursele necesare progresului lor.

Dinamica cheltuielilor publice poate fi apreciată cu ajutorul unor indicatori care exprimă mutațiile survenite, în mărimi absolute sau relative, nominale sau reale, ale acestora, de la o perioadă la alta, urmărind asigurarea comparabilității datelor.

1) Modificarea (creșterea) absolută a cheltuielilor publice se determină, în principiu, ca diferență între nivelul cheltuielilor publice dintr-o perioadă luată ca bază de comparație și cel înregistrat în perioada curentă. Ea se poate stabili în expresie nominală sau reală.

Astfel, modificarea (creșterea) absolută nominală rezultă ca diferență între mărimea cheltuielilor publice înregistrate în cele două perioade, care însă sunt exprimate prin prețurile practicate în fiecare dintre acestea, conform relației următoare:

$$\Delta Cp''_{1/0} = Cp^{n}_{1} - Cp^{n}_{0}$$

în care:

$\Delta Cp^{n}_{1/0}$ - modificarea cheltuielilor publice (în expresie nominală);

$Cp^{n}_{1}$ - cheltuielile publice realizate, în prețuri curente (în expresie nominală), în perioada curentă;

$Cp^{n}_{0}$ - cheltuielile publice realizate, în prețuri curente (în expresie nominală), în perioada de bază.

2) Modificarea (creșterea) reală a cheltuielilor publice se calculează ca diferență între mărimile cheltuielilor publice realizate în două perioade, dar exprimate prin același nivel de preț, adică evaluate în prețuri constante. Această modificare poate fi redată sintetic prin relația:

$$\Delta Cp^{r}_{1/0} = Cp^{r}_{1} - Cp^{r}_{0}$$

în care:

$\Delta C_{p}{}^{r}_{1/0}$ - modificarea cheltuielilor publice (în expresie reală);

$Cp^{r}_{1}$ - cheltuielile publice realizate, în prețuri constante, în perioada curentă;

$Cp^{r}_{0}$ - cheltuielile publice realizate în prețuri constante, în perioada de bază.

Diferența de mărime între cheltuielile publice în expresie nominală și cele în expresie reală decurge din nivelul de pret în care sunt exprimate acestea. În condițiile creșterii inflaționiste a prețurilor, modificarea nominală are la bază exprimarea cheltuiellor publice în preturi curente, iar modificarea reală are la bază exprimarea cheltuielilor publice în prețuri constante. Pentru transformarea mărimii cheltuielilor publice din expresia nominală în cea reală, se folosește indicele prețurilor (Ip) denumit și "deflatorul", formula de calcul fiind următoarea:

$$Cp_1^r = \frac{Cp_1''}{Ip_{1/0}}$$

unde:

$$Ip_{1/0} = \frac{P_1}{P_0}$$

în care:

$P_1$ - nivelul prețurilor în perioada curentă;

$P_0$ - nivelul prețurilor în perioada de bază.

Influența exercitată de creșterea inflaționistă a prețurilor, ce se regăsește în volumul cheltuielilor exprimate prin prețuri curente, este astfel corectată, comparațiile și aprecierile devenind concludente, în aceste condiții.

Pe de altă parte, în caracterizarea dinamicii cheltuielilor publice este de interes și cunoașterea mărimilor relative (în procente) ale modificărilor privind cheltuielile publice. În acest scop, se pot utiliza următorii indicatori:

A. - Indicele creșterii relative nominale ($I_{crn}$), care exprimă raportul dintre modificarea cheltuielilor publice în expresie nominală dintr-o anumită perioadă și mărimea cheltuielilor publice nominale din perioada de bază:

$$I_{crn} = \frac{\Delta Cp''_{1/0}}{Cp''_0} \bullet 100$$

B - Indicele creșterii relative reale ($I_{crr}$), care se bazează pe aceleași elemente de calcul, exprimate însă în mărime reală, și anume:

$$I_{crr} = \frac{\Delta Cp^r_{1/0}}{Cp^r_0} \bullet 100$$

Acești indici permit aprecieri mai realiste din punct de vedere al dinamicii cheltuielilor publice, și concluzii utile pentru comparațiile în timp și spațiu.

În același cadru, se mai poate utiliza un indicator sintetic ce caracterizează dinamica cheltuielilor publice denumit elasticitatea cheltuielilor publice în raport cu P.I.B., al cărui calcul se poate efectua conform relației următoare:

$$K_e = \frac{\frac{\Delta Cp}{Cp_0}}{\frac{\Delta P.I.B.}{P.I.B._0}} = \frac{I_{Cp}}{I_{PIB}}$$

în care:

$K_e$ - coeficientul elasticității cheltuielilor publice, față de P.I.B.;

$\Delta Cp$ - variația volumului cheltuielilor publice;

$Cp_0$ - volumul total al cheltuielilor publice, în perioada de bază;

$\Delta PIB$ - variația mărimii PIB;

$PIB_0$ - mărimea absolută a PIB, în perioada de bază.

La același rezultat se poate ajunge și prin raportarea indicelui de modificare a cheltuielilor publice la indicele de modificare a PIB, folosind următoarea relație de calcul:

$$K_e = \frac{I_{Cp}}{I_{PIB}}$$

unde:

$$I_{Cp} = \frac{\Delta Cp}{Cp_0} \cdot 100$$

$$I_{PIB} = \frac{\Delta PIB}{PIB_0} \cdot 100$$

Coeficientul de elasticitate poate fi apreciat ca având o relevanță mai mare, deoarece favorizează aprecierea dinamicii cheltuielilor publice prin prisma ritmului de creștere a acestora, față de ritmul de creștere a P.I.B. Din acest punct de vedere, o constatare generală privind dinamica cheltuielilor publice este deosebit de semnificativă și anume că, pe termen mediu și lung, ritmul de creștere al cheltuielilor publice, a devansat ritmul de creștere al P.I.B., în toate țările. Aceasta confirmă tendința generală de

sporire a ponderii cheltuielilor publice în PIB şi, implicit, de folosire a unei părţi tot mai mari din produsul creat, pentru finanţarea de acţiuni considerate de interes public.

## 3.3. Factori de influenţă asupra evoluţiei cheltuielilor publice

În contextul mai larg al evoluţiei cheltuielilor publice, analiza acestora evidenţiază influenţa exercitată de către o multitudine de factori cu semnificaţii diferite. Tendinţa generală de creştere şi chiar ritmul mai rapid al cheltuielilor publice faţă de cel al P.I.B. pot fi explicate prin acţiunea următoarelor grupuri de factori de influenţă:

a) **factori demografici**. Asupra volumului şi structurii cheltuielilor publice au exercitat şi exercită o puternică influenţă creşterea populaţiei globului, precum şi modificările structurale ale acesteia pe vârste, categorii socio-profesionale etc. Atât pe plan mondial, cât şi pe ţări este confirmată statistic tendinţa generală de creştere a populaţiei, antrenând creşterea nevoii de utilităţi publice. Explozia demografică caracteristică secolului XX are un corespondent şi în amplificarea activităţii instituţiilor publice şi a acţiunilor cu caracter public finanţate de stat, în toate ţările lumii. Modificarea numărului şi structurii populaţiei pe categorii de vârstă şi socio-profesionale apare ca factor cu influenţă importantă asupra evoluţiei cheltuielilor publice prin prisma acţiunilor cu caracter social ce se finanţează, mai ales, pentru protejarea celor din categoriile de vârstă mică sau înaintată. Aşa, de exemplu, creşterea duratei medii de viaţă apare ca element cu impact indirect asupra creşterii proporţiei populaţiei de vârstă înaintată, pentru care sunt necesare acţiuni de protecţie socială finanţate de stat.

Sub aspectul modificărilor pe plan socio-profesional, un element important îl reprezintă creşterea numărului populaţiei ocupate în sectorul public, coroborată cu preocupările pentru dezvoltarea cadrului adecvat reciclării forţei de muncă, restructurări şi recalificări profesionale, pe fundalul extinderii acţiunilor vizând securitatea şi protecţia socială.

b) **factori economici**. Din această grupă de factori, o influenţă majoră exercită gradul de dezvoltare economică şi de modernizare a economiei fiecărei ţări, ca şi cel de implicare a statului în susţinerea progresului economic, în general, inclusiv prin acţiuni de stabilizare a economiei şi de stimulare a creşterii economice. În acest cadru, este de remarcat faptul că în majoritatea ţărilor, statul s-a implicat în economie,

Scanned with OKEN Scanner

atât prin sprijinirea cu subvenţii a sectorului privat al acesteia, cât şi prin dezvoltarea sectorului economic public, creând şi dezvoltând unele ramuri sau subramuri economice, considerate de interes strategic naţional etc., ceea ce a determinat sporirea cheltuielilor publice în ansamblu.

În acelaşi sens, odată cu apariţia fenomenelor destabilizatoare în economie şi societate, de tipul crizelor şi şomajului, a devenit necesară şi s-a realizat intervenţia statului prin cheltuieli publice pentru contracararea conjuncturii nefavorabile, relansarea economiei şi creşterea economică durabilă.

Un factor economic cu influenţă semnificativă asupra creşterii cheltuielilor publice în expresie nominală îl reprezintă moneda naţională. În majoritatea ţărilor lumii, în secolul nostru, s-a manifestat, adesea, cu putere fenomenul deprecierii monetare, uneori provocată de către stat, tocmai pentru a finanţa cheltuieli publice sporite, având ca efect direct creşterea sumei absolute a cheltuielilor efectuate, care a fost net superioară creşterii reale a consumurilor publice.

c) **factori sociali**. Într-o accepţiune mai largă, factorii sociali şi-au manifestat în conexiune cu cei economici. Din acest punct de vedere, preocuparea statului pentru o mai bună repartizare a veniturilor în societate, între indivizi sau grupuri de populaţie, şi acordarea de sprijin material unor categorii sociale defavorizate au exercitat o influenţă majoră în direcţia creşterii cheltuielilor publice. În acelaşi timp, dezvoltarea reţelei de instituţii social-culturale, în consonanţă cu cerinţele de progres şi civilizaţie, a determinat sporirea sumelor alocate de stat, în acest scop, contribuind la amplificarea cheltuielilor bugetare, în ansamblu.

Cu deosebire după cel de-al doilea război mondial, s-a manifestat o creştere puternică a acţiunilor de protecţie şi securitate socială finanţate de stat, mai ales, în ţările dezvoltate.

d) **Urbanizarea**. Fenomen care presupune crearea şi dezvoltarea de centre urbane, respectiv transformarea localităţilor rurale şi adaptarea lor la cerinţele unei civilizaţii superioare, urbanizarea presupune un consum colectiv sporit de resurse, în general. Astfel, ea a devenit un factor important de creştere a cheltuielilor cu caracter public la nivelul colectivităţilor de acest tip, concretizându-se prin finanţarea de lucrări publice edilitare, construcţii de străzi, canalizare, gospodărie comunală, locuri de agrement, lăcaşe de cultură etc.

e) **factori militari**. Factorii cu caracter militar a căror prezenţă se leagă, mai ales, cu politica externă a ţărilor, au exercitat o influenţă puternic resimţită în dinamica cheltuielilor publice, acţiunile cu caracter

Scanned with OKEN Scanner

militar având aportul cel mai ridicat la sporirea dimensiunilor acestora, în majoritatea țărilor lumii. În acest sens, sunt de remarcat analizele întreprinse și concluziile la care au ajuns cercetătorii acestui domeniu. Astfel, studiile efectuate de către americanul Harold Groves, atrage atenția asupra faptului că una din cauzele majore ale creșterii cheltuielilor publice au fost războaiele, în general și cele două războaie mondiale în special. La rândul său, germanul Robert Nöl von der Nahmer constată că factorii principali care explică creșterea cheltuielilor publice sunt înarmările, războaiele și lichidarea urmărilor războaielor, iar americanul James Buchanan conchide că cheltuielile federale (SUA) au crescut în salturi, cele mai spectaculoase având loc în timp de război.

f) **factori politici**. Acțiunea acestor factori decurge, în principal, din opțiunile grupărilor politice aflate la putere într-o țară sau alta. Un rol decisiv, în acest sens l-a avut trecerea de la statul-jandarm la statul-providență. Politica de stat intervenționistă este orientată, doctrinar, spre implicarea mai profundă a acestuia în viața socială și economică, presupunând cheltuieli publice mult sporite. Spre deosebire, guvernele de orientare liberală promovează, de regulă, o politică ce se opune intervenției statului, mai ales, în economie, ceea ce antrenează o limitare a acțiunilor finanțate de stat, respectiv a cheltuielilor publice.

Mai mult, guvernele de orientare social-democratică, care pun accentul pe protecția oferită de stat categoriilor sociale defavorizate, privilegiază intervenția prin cheltuieli publice și realizează, astfel, o redistribuire mai accentuată între membrii societăți.

Pe lângă factorii semnalați în cazul multor țări dezvoltate și, mai ales, al celor în curs de dezvoltare, o contribuție importantă la creșterea cheltuielilor statului a avut-o volumul mare al plăților în contul datoriei publice, îndeosebi al dobânzilor aferente acesteia.

Creșterea cheltuielilor publice constituie, deci, un fenomen caracteristic societății moderne, care confirmă poziția exprimată de Adolph Wagner cu privire la acțiunea unei "legi a nevoilor financiare crescânde ale statului și organelor autonome" în raport cu evoluția cererii de utilități publice.

Scanned with OKEN Scanner

## 3.4. Cheltuieli publice pentru acțiuni economice

### *3.4.1. Cheltuielile publice pentru acțiuni economice finanțate din bugetul statului*

În cadrul cheltuielilor publice pentru acțiuni economice, cu un loc central revine celor suportate direct din bugetul statului, care se pot grupa în:

1- cheltuieli cu dezvoltarea sectorului economic de stat;
2- cheltuieli cu acordarea de subvenții;
3- cheltuieli cu cercetarea științifică și dezvoltarea tehnologică.

*3.4.1.1. Cheltuielile pentru dezvoltarea sectorului economic de stat*

Cheltuielile pentru acțiuni economice cuprinse în această subgrupă se finanțează direct din bugetul de stat și se concretizează în realizarea unor obiective economice constând în: construirea de noi întreprinderi; dezvoltarea, modernizarea sau reutilarea, de proporții mai mari, a întreprinderilor existente; răscumpărarea întreprinderilor preluate în proprietatea statului (naționalizate) de la întreprinzătorii privați; plăți legate de datoriile contractate de stat pentru dezvoltarea acestui sector, inclusiv a dobânzilor aferente. În principiu, acestea reprezintă cheltuieli de investiție în obiective economice proprietate de stat (la care s-a făcut referire în paragraful anterior).

*3.4.1.2. Cheltuielile cu acordarea de subvenții*

Cheltuielile din această subgrupă vizează, în esență, acoperirea pierderilor pe care le pot înregistra întreprinderile, atât din sectorul privat, cât și din cel public, ca urmare a acțiunii unor factori cu impact negativ, inclusiv a practicării unor prețuri mai scăzute, controlate de stat, pentru anumite bunuri și servicii destinate consumului intern sau exportului. Finanțarea acestor acțiuni, prin acordarea de subvenții din bugetul public, se justifică prin prisma interesului național, de a asigura, pe de o parte, un consum satisfăcător de bunuri și servicii strict necesare pentru populație, la prețuri acceptabile, sau stimularea exporturilor, ca suport al încasărilor în valută, iar pe de altă parte, recuperarea cheltuielilor și obținerea unui profit acceptabil pentru întreprinderile furnizoare.

Mărimea cheltuielilor de acest tip depinde atât de condițiile de producție și vânzare ale întreprinderilor, cât și de nivelul la care se

angajează statul să subvenționeze diferitele produse și servicii de acest fel, garantând întreprinzătorilor obținerea unui venit satisfăcător.

În principiu, se poate admite că mărimea acestui venit (profit) trebuie să fie comparabilă cu cea posibilă de realizat pe piața internă, prin vânzarea bunurilor și serviciilor respective la prețuri libere, nedirijate de stat. Prin urmare, statul se angajează să garanteze producătorilor respectivi un asemenea nivel de preț (obtenabil pe piața internă în condițiile non-intervenției sale), compensând întreprinzătorilor diferența nefavorabilă, prin acordarea de subvenții. Acestea se pot stabili și acorda de către stat și cu scopul de a se acoperi pierderile realizate de întreprinderi cu capital de stat, datorate costurilor mari înregistrate de acestea din cauze obiective, care depășesc prețurile formate liber pe piață, în condiții de concurență. În acest sens, prețul garantat de stat ar urma să acopere integral costurile recunoscute și, eventual, să permită obținerea unui profit minim de către producător. În consecință, mărimea subvenției va fi, în principiu, egală cu diferența dintre prețul garantat de stat și prețul efectiv la care se valorifică bunurile și serviciile respective, conform relației următoare:

$$S = Pg - Pe$$

în care: S=subvenția pe unitate de măsură a produsului;
Pg=prețul unitar garantat de stat;
Pe=prețul unitar efectiv de vânzare al produsului.

La nivelul unei întreprinderi suma ce se va acorda ca subvenție depinde de subvenția pe unitate de produs și volumul vânzarilor de bunuri și servicii subvenționate.

La scara economiei naționale, mărimea cheltuielilor publice publice pentru subvenții efectuate din bugetul de stat va fi reprezentată prin suma subvențiilor acordate, pentru diferite produse și servicii, tuturor întreprinzătorilor.

Subvenționarea, ca formă de cheltuială publică este practicată larg în relație directă cu dezvoltarea producției pentru export, iar forma ei concretă, cea mai cunoscută, o reprezintă primele de export. Scopul principal urmărit prin acordarea primelor de export este stimularea producătorilor în creșterea volumului producției vândute pe piețele externe, care permite lărgirea activității și asigurarea unui număr sporit de locuri de muncă, mai buna valorificare a resurselor naționale, exportul fiind și pricipala cale de obținere a valutei necesare efectuării plăților externe.

Subvențiile, sub denumirea generică a primelor de export, se practică în mai multe variante, între care, cele mai cunoscute sunt: acordarea de

prime în bani; reducerea tarifelor la servicii publice oferite întreprinzătorilor; restituirea impozitelor, etc.

Prima de export în bani poate fi stabilită, fie ca sumă fixă - pe care o acordă statul pe unitatea de măsură a producției ce se exportă, fie ca diferență între prețul cel mai ridicat pe piața internă și prețul cel mai scăzut ce se obține pe piața externă. În acest fel, se urmărește să se asigure exportatorului un venit suficient de mare din activitatea privind exportul pentru a putea fi comparabil cu cel obtenabil la producția vândută pe piața internă, stimulându-l să-și sporească vânzările la export.

Restituirea impozitelor sau taxelor aferente producției exportate, încasate anterior, sau renunțarea la a mai încasa impozitele corespunzătoare producției exportate reprezintă o altă formă de subvenționare a economiei. Subvenția se concretizează prin venituri suplimentare rezultate din impozitele sau taxele plătite anterior dar restituite de stat și rămase definitiv la dispoziția întreprinzătorilor exportatori.

Reducerea tarifelor de transport cu mijloacele statului pentru bunurile ce se exportă reprezintă o variantă indirectă de subvenționare a exportatorilor. Aceasta întrucât aplicarea unui tarif redus presupune renunțarea de către stat la o parte a veniturilor proprii, egală cu diferența de tarif neîncasată și lăsată în favoarea întreprinzătorului respectiv.

O altă variantă de subvenționare indirectă se realizează prin comenzi făcute de stat la prețuri superioare celor de pe piața internă sau externă, pentru anumite bunuri sau servicii, asigurând furnizorilor acestora acoperirea unei părți a cheltuielilor și/sau obținerea de profituri.

Se asimilează subvenționării și acordarea de avantaje valutare, prin acceptarea unui regim avantajos de folosire a valutei de către firmele respective, statul lăsând o parte mai mare sau toată valuta încasată de exportator la dispozitia acestuia, deși, ca regulă, aceasta este preluată și transformată în monedă națională.

În condiții determinate, subvenționarea, ca expresie a cheltuielilor publice cu caracter economic, poate servi drept instrument eficace de protejare a economiei naționale și de stimulare a dezvoltării anumitor ramuri, respectiv de restructurare și modernizare a acesteia.

În ultimele decenii, în plan mondial, s-a conturat o politică de atenuare și chiar eliminare a practicilor protecționiste, inclusiv de limitare a subvenționării economiei, pornind de la considerentul că subvențiile ar avea un impact negativ asupra derulării schimburilor internationale și dezvoltării globale. Totuși, majoritatea țărilor lumii, fie în curs de

Scanned with OKEN Scanner

dezvoltare, fie dezvoltate continuă să efectueze, în proporții variate, cheltuieli publice bugetare cu acordarea de subvenții unor întreprinderi, subramuri sau ramuri economice, cum este, de exemplu, agricultura, urmărindu-se susținerea producătorilor autohtoni.

Alte cheltuieli publice cu caracter economic finanțate din bugetul statului se referă la anumite acțiuni de interes național întreprinse prin instituții specializate, asimilate celor bugetare. Între acțiunile economice de acest fel se pot menționa: combaterea dăunătorilor și bolilor la culturile agricole, combaterea epizotiilor și asigurarea de servicii sanitar-veterinare în zootehnie; selecția și ameliorarea soiurilor; combaterea eroziunii solului; realizarea unor lucrări de irigații, amenajări de teritoriu sau servicii de cadastru, de metereologie, etc. Asemănătoare prin conținut celorlalte cheltuieli economice, subvenționarea acestor acțiuni poate contribui la conservarea și producerea valorii și implicit la creșterea economică.

### *3.4.2. Eficiența cheltuielilor publice pentru acțiuni economice*

Efectuarea cheltuielilor publice în general și a celor pentru acțiuni economice, în special, presupune cuantificarea și alocarea volumului de resurse financiare necesare realizării diferitelor obiective sau acțiuni, urmărind obținerea unei eficiențe cât mai ridicate. În acest scop, sunt necesare calcule de fundamentare bazate pe o documentație specifică, luând în considerare factorii tehnici, economici și uneori sociali, care condiționează realizarea fiecărui obiectiv, atât prin prisma efortului financiar, cât și prin cea a rezultatelor (efectelor) utile ce urmează a se obține.

În mod deosebit, în cazul obiectivelor economice de natura investițiilor (crearea de noi întreprinderi, dezvoltări, modernizări, reutilări, etc.) se impune elaborarea mai multor variante de realizare a acestora, pentru a se putea alege, în final, cea mai avantajoasă. Este domeniul care se pretează în cel mai înalt grad aplicării analizei cost-beneficii sau cost-avantaje.

Folosirea acestei metode în fundamentarea cheltuielilor pentru acțiuni economice are un suport obiectiv, cu atât mai mult cu cât, atât elementele de cost, cât și cele de avantaj pot fi mai bine delimitate și cuantificate.

Scanned with OKEN Scanner

Potrivit analizei cost-beneficiu, într-o primă fază, se procedează la definirea cât mai precisă a obiectivelor, după care se trece la identificarea mijloacelor posibile de folosit pentru realizarea fiecărui obiectiv propus. Pe această bază, se elaborează soluții alternative, începând cu întocmirea de liste ce conțin mijloacele susceptibile de utilizat în aplicarea fiecărei soluții. Prin combinarea mijloacelor respective, în diferite variante de cost și de avantaj, se determină, apoi, mărimea costurilor și a beneficiilor (avantajelor) corespunzătoare. În final, are loc compararea acestora și alegerea variantei mai avantajoase, prin prisma celui mai bun raport între costuri și beneficii (avantaje).

Este evident că o variabilă fundamentală pentru determinarea mărimii efortului financiar, exprimat prin suma de alocat și alegerea variantei optime o constituie costurile totale pentru realizarea și punerea în exploatare a obiectivului respectiv. Cuantificarea lor trebuie să pornească de la evaluarea cheltuielilor cu cercetarea și proiectarea, continuând cu cele aferente lucrărilor de construcții, achiziționării și montării utilajelor, etc., respectiv cu cele legate de funcțiunonarea obiectivelor, incluzând și eventualele pierderi de venit ce decurg din dezafectarea unor terenuri, etc.

Pe de altă parte, în determinarea avantajelor se au în vedere veniturile posibile de obținut prin punerea în exploatare a obiectivului, în primul rând încasările previzibile din vânzarea produselor sau serviciilor, inclusiv eventualele sume ce vor rezulta din valorificarea altor utilități sau active ce vor fi scoase din funcțiune, etc.

În mod sintetic, avantajele ce rezultă prin finanțarea de acțiuni sau obiective economice, se concretizeaza prin beneficiul sau profitul previzibil a se obține pe perioada de exploatare a obiectivului, respectiv în anii de funcționare a acestuia și poate fi determinat, global, ca diferență între veniturile și cheltuielile de exploatare realizabile în fiecare an. La rândul lor, eforturile totale aferente unui obiectiv economic însumează cheltuielile corespunzătoare investițiilor pentru crearea sa cu cele de exploatare, ce se vor efectua pe parcursul funcționării sale.

Așadar, pentru fiecare proiect de realizare a unui obiectiv economic, profitul rezultă ca diferență între suma veniturilor, pe toți anii de exploatare, și mărimea însumată a investițiilor și cheltuielilor de exploatare (în aceeași ani), potrivit relației următoare:

$$P = (V_1+V_2+.....+V_n) - (I+C_1+C_2+.....+C_n)$$

în care:

P= profitul obtenabil în perioada de funcționare a obiectivului;

I= investiția totală;

Scanned with OKEN Scanner

$V_1$= veniturile obtenabile în primul an de funcționare;
$V_2$= veniturile obtenabile în al doilea an de funcționare;
$V_n$= veniturile obtenabile în ultimul an de funcționare;

Concepute în variante diferite, cu eforturi și avantaje ce diferă de la unul la altul, proiectele pentru realizarea obiectivului se pot ordona în funcție de mărimea profitului sau de nivelul raportului dintre costuri și beneficii. Dacă unele proiecte vor indica un rezultat negativ, în sensul că, în loc de profit, vor arăta pierderi, acestea se vor elimina de la sine, urmând ca alegerea să se facă numai între celelalte variante de proiect, care asigură obținerea unui profit.

Concomitent, se ține seamă și de restricțiile bugetare, constând în mărimea maximă a resurselor posibile de alocat pentru finanțarea obiectivului respectiv.

În același timp, pentru alegerea variantei de finanțat este necesară evaluarea impactului factorului timp asupra mărimilor luate în calcul, atât a sumelor ce se investesc (cheltuiesc) în prezent, dar se valorifică în viitor, cât și a profitului ce urmează a se realiza în viitor, prin exploatarea obiectivului, ele exprimându-se în unități monetare supuse deprecierii. Se apelează, în acest scop, la calcule de actualizare a valorii lor, astfel încât variantele comparate și variabilele ce exprimă costurile și avantajele să devină comparabile. Se pornește de la premisa că o sumă cheltuită în prezent sau existentă ca disponibilități bănești utilizabile exprimă o valoare mai mare decât aceeași sumă în viitor. Altfel spus, o unitate monetară disponibilă în prezent, valorează mai mult decât în viitor, cu o mărime considerată, de regulă, egală cu rata dobânzii, folosită și în calculele de actualizare.

Folosirea ratei dobânzii ca rată de actualizare devine, însă, neconcludentă în condițiile manifestării fenomenelor inflaționiste, când rata nominală diferă de cea reală – mai mică sub impactul ratei inflației. În acest caz, este indicată folosirea în calculele respective a ratei nete de actualizare, care se determină pornind de la egalitatea următoare:

$$(1+i)^n \frac{1}{(1+d)^n} = \frac{1}{(1+a)^n}$$

de unde rezultă relația: $a = \frac{1+d}{1+i} - 1$, în care:

a – rata netă (reală) de actualizare;
i – rata inflației în economia națională;
d - rata dobânzii pe piața financiară.

Scanned with OKEN Scanner

Prin urmare, dacă se doreşte a fi cunoscută valoarea unei unităţi monetare peste "n" ani, la o rată de actualizare "a", valoarea ei actualizată se exprimă prin relaţia:

$$I(n.a) = (1+a)^n$$

în care: a= rata de actualizare;

n=numărul anilor pentru care se face calculul.

Similar, dacă se are în vedere o sumă investită în prezent, relaţia de calcul a valorii ei actualizate, peste "n" ani, devine:

$$S_n = S_0\ (1+a)^n$$

în care: $S_0$= valoarea unei sume în prezent;

Sn= valoarea aceleiaşi sume peste "n" ani.

Spre deosebire, în cazul profitului obtenabil în viitor, respectiv a veniturilor şi cheltuielilor de exploatare ce se vor realiza în viitor, actualizarea permite determinarea mărimii lor în prezent, pentru a fi comparabile cu investiţiile ce se fac, folosind aceeaşi rată de actualizare. În acest caz, valoarea actualizată a unei unităţi monetare obtenabile peste "n" ani este dată de relaţia:

$$I(n, a) = \frac{1}{(1+a)^n}$$

iar pentru o sumă reprezentând profit, venituri, cheltuieli viitoare, această relaţie de actualizare devine:

$$S0 = \frac{Sn}{(1+a)^n}$$

În baza aceluiaşi raţionament, profitul actualizat ($P_a$) obtenabil pe seama veniturilor şi cheltuielilor pentru crearea şi exploatarea unui obiectiv economic, poate fi determinat (pornind de la relaţia anterioară de calcul a profitului) prin expresia:

$$P_a = -I + \frac{(V_1 - C_1)}{(1+a)} + \frac{(V_2 - C_2)}{(1+a)^2} + \frac{(V_3 - C_3)}{(1+a)^3} + .... + \frac{(V_n - C_n)}{(1+a)^n}$$

Este evident că alocarea unor sume din fonduri publice pentru finanţarea de acţiuni sau obiective economice echivalează cu decizia de investiţie ce trebuie fundamentată şi sub aspectul cerinţelor de eficienţă.

Cunoaşterea mărimilor comparabile ale eforturilor investiţionale şi de exploatare a unui obiectiv economic, respectiv a efectelor (rezultatelor)

obtenabile permite o mai bună fundamentare a deciziilor de investire, prin calcule şi aprecieri mult mai realiste asupra eficienţei acestor cheltuieli.

Din această perspectivă de abordare a cheltuielilor pentru acţiuni economice prezintă importantă majoră calcularea unor indicatori de exprimare a eficienţei lor folosind raţionamente similare fundamentării deciziilor privitoare la investiţii.

Cel mai adesea, asemenea indicatori se bazează pe luarea în calcul a elementelor de efort, constând din sumele ce se investesc şi cheltuielile de exploatare, şi a celor de efect care se regăsesc în profit sau beneficiu.

Dintre indicatorii principali utilizaţi în determinarea şi aprecierea nivelului eficienţei acestor cheltuieli ca şi a investiţiilor, în general, alături de profitul actualizat se disting:

a) **Valoarea netă (prezentă) actualizată (venit net actualizat)**, care se exprimă prin relaţia:

$$V_n = \sum_{t=1}^{n} \frac{[V_t - (I_t + C_t)]}{(1+a)^t}$$

unde: $V_n$ – valoare netă )prezentă) actualizată (venit net actualizat)
$V_t$ - venitul obtenabil
$I_t$ - investiţia finanţată
$C_t$ – cheltuielile de exploatare
a - rata de actualizare
t – momentul (anul) de referinţă

Indicatorul calculat astfel, pune în evidenţă mărimea venitului net actualizat, ce se poate obţine în diferite variante de realizare şi finanţare a obiectivului respectiv şi orientează spre a alege varianta în care nivelul său este cel mai ridicat şi, implicit, eficienţa apare a fi mai mare.

b) **Investiţia specifică**, care exprimă mărimea investiţiei de finanţat, pe unitatea de măsură a produsului sau a capacităţii de producţie, şi poate fi determinată:

- fie ca raport între investiţia totală ($I_t$) şi volumul producţiei realizabil (Q), conform relaţiei:

$$I_s = \frac{I_t}{Q}$$

- fie ca raport între investiţia totală ($I_t$) şi capacitatea de producţie ($C_q$ exprimată în unităţi de măsură corespunzătoare) a obiectivului ce se finanţează, potrivit relaţiei:

$$I_s = \frac{I_t}{C_q}$$

Calculat pentru variante diferite de realizare a obiectivului, nivelul cel mai redus al acestui indicator evidenţiază varianta care, sub acest aspect, asigură cea mai mare eficienţă.

c) **Efectul negativ antrenat de imobilizarea fondurilor financiare** (în investiţia ce se finanţează). Acest efect constă în aceea că fondurile financiare corespunzătoare sumelor ce se cheltuiesc ramân blocate pe perioada de la începerea finanţării lucrărilor de investiţii pîna la darea în exploatare a obiectivului şi atingerea parametrilor proiectaţi. În acest interval, resursele cheltuite nu contribuie la producerea de valoare nouă, respectiv de PIB şi acesta este un efect economic negativ, care se produce în mod obiectiv. În principiu, însă, ar fi de dorit ca acest efect să fie cât mai redus,ceea ce este posibil, fie prin reducerea perioadei de timp în care fondurile financiare folosite stau imobilizate (aplicând soluţii tehnice mai rapide în execuţia lucrărilor), fie prin alegerea variantei cu un volum mai redus de investiţii şi eşalonarea, în timp, mai raţională a sumelor ce se cheltuiesc, pentru realizarea obiectivului. Sub acest din urmă aspect, dacă suma investiţiilor se eşalonează într-un mod care presupune cheltuieli mai mici la început şi mai mari spre sfârşitul perioadei de execuţie a investiţiei, efectul negativ va fi mai mic, sau invers.

În determinarea mărimii efectului negativ al imobilizării fondurilor financiare este necesar a lua în calcul suma de cheltuit, eşalonată pe durata de realizare a obiectivului, durata perioadei de execuţie a investiţiei şi rata de venit net sau valoarea netă obtenabilă în condiţii comparabile de funcţionare a unui obiectiv similar. Admiţând, de exemplu, că suma cheltuielilor de investiţii pentru un obiectiv se eşalonează pe un număr întreg de ani, efectul negativ al imobilizării fondurilor investite ($E_{ni}$) la nivelul unui an al perioadei de execuţie, rezultă din relaţia:

$$\hat{E}_{ni} = a \sum_{t=1}^{n} \{ I_t [ d - (t - \frac{1}{2})] \}$$

unde: a - rata de actualizare;

It – cheltuiala cu investitia realizată în anul t ;

d - durata în ani a perioadei de execuţie a investitiei;

t - anul de referinţa.

(invest x timp)

Fracțiunea - 1/2 – este inclusă în calcul semnificând faptul că sumele cheltuite pe parcursul unui an stau imobilizate un număr diferit de zile, care în medie reprezintă circa jumătate din an. În mod implicit, durata efectivă de imobilizare pentru fiecare moment t la care se referă calculul efectului negativ se reduce cu ½ , adică cu jumătate de an.

Luat în considerare pentru alegerea variantei de investiții ce se poate finanța, ,acest indicator ar trebui să prezinte un nivel cât mai redus, dat fiind faptul că o anumită pierdere din venit este inevitabilă în cazul investițiilor în obiective economice, pentru care este necesară o perioadă mai îndelungată de la începerea execuției până la punerea în exploatare și atingerea parametrilor proiectați.

d) Termenul de recuperare a investiției, care exprimă în ani sau fracțiuni de ani timpul necesar pentru recuperarea sumelor cheltuite(investite), fie din profitul obtenabil anual, fie din venitul brut realizat (anual) prin vânzarea producției (după punerea în funcțiune a obiectivului), conform relatiilor:

$$T_r(D_r) = \frac{I_t}{P_a} \quad \textit{sau} \quad D_r(T_r) = \frac{I_t}{V_{ba}}$$

în care:

$T_r(D_r)$ – termenul (durata) de recuperare a sumei investite;

$I_t$ – investiția totală (suma totală cheltuită) pentru realizarea și punerea în funcțiune a obiectivului;

$P_a$ – profitul realizabil anual;

$V_{ba}$ – venitul brut (înainte de deducerea cheltuielilor de exploatare) anual.

Prima relație de calcul a termenului (duratei) de recuperare a cheltuielilor de investiții, pe seama profitului anual, este, evident, mult mai concludentă decât a doua și se utilizează în mod obișnuit. Rezultatul stabilit astfel arată care este numărul de ani sau fracțiuni de an necesari pentru recuperarea sumelor avansate, fiind considerată mai eficientă varianta pentru care nivelul acestui indicator este cel mai redus.

Eficiența cheltuielilor pentru acțiuni economice, respectiv a investițiilor se exprimă și cu ajutorul altor indicatori, pe lângă cei prezentați, dar calcularea lor pentru diferite variante de realizare a unui obiectiv duce, de regulă, la rezultate contradictorii. În timp ce valorile unor indicatori apar favorabile alegerii unei variante, altele indică a fi mai eficiente alte variante de realizare și finanțare a aceluiași obiectiv. În

Scanned with OKEN Scanner

această situație, devine necesară opțiunea pentru varianta în care rezultatele indicatorilor calculați evidențiază, pe ansamblu, o eficiență globală mai mare. Rezolvarea acestei probleme este, însă, cu atât mai dificilă, cu cât diferiții indicatori exprimă fiecare în parte, cu intensități diferite, numai anumite laturi ale eficienței globale. Încă nu s-a construit un indicator agregat, care să concentreze ansamblul elementelor de efect și efort privind investiția, astfel încât să exprime sintetic gradul de eficiență al oricărei variante de realizare a acesteia și să permită alegerea celei mai avantajoase.

O soluție posibilă, în acest sens, ar putea fi ordonarea într-un tabel virtual a indicatorilor folosiți în prezent, atribuind fiecăruia un număr de puncte, după importanța și puterea de exprimare a eficienței investițiilor, dintr-un punctaj total de 100 sau 1000 de unități, care să servească drept bază de evaluare a fiecărei variante. Ulterior, ar urma să se procedeze la calcularea valorilor tuturor indicatorilor (în toate variantele concrete avute în vedere pentru realizarea unui obiectiv) și determinarea punctelor ce revin efectiv fiecăruia, în funcție de nivelul real calculat pe fiecare variantă. În acest scop, se poate porni cu acordarea numărului maxim de puncte (prestabilit în tabel) indicatorului respectiv în varianta cu cel mai bun nivel al său și determina numărul proporțional de puncte cuvenite aceluiași indicator în fiecare dintre celelalte variante. În final, totalizând punctele rezultate pentru fiecare variantă, ar urma să se opteze pentru aceea care are cel mai mare număr de puncte.

# 4. IMPOZITELE - PRINCIPALĂ RESURSĂ FINANCIARĂ PUBLICĂ

## 4.1. Conținutul, funcțiile și rolul impozitelor

### *4.1.1. Conținutul economic și trăsăturile impozitului*

Impozitele constituie, prin proporții, arie de manifestare și vechime, forma principală a resurselor financiare publice. Ele au apărut încă din sclavagism, fiind considerate primul element de finanțe publice, în măsură în care statul a trecut la prelevarea, cu caracter obligatoriu, a unor venituri sau resurse private la dispoziția sa, în formă bănească.

Scanned with OKEN Scanner

După unii autori, însă, originea impozitelor moderne se găseşte în ajutoarele de tip feudal, bazate pe consimţământul vasalilor faţă de rege. În raport cu existenţa acelui consimţământ, presupus de sistemul ajutoarelor feudale şi menţinut, oarecum, în regimul de instituire a impozitelor moderne prin votul parlamentelor, se poate invoca şi o nuanţă a caracterului voluntar al impozitelor. Pe primul plan, însă, în sistemele impozitelor moderne, a trecut definitiv caracterul lor impus, de prelevări obligatorii ale unor resurse private la dispoziţia statului, fără a se nega suportul democratic al instituirii lor de către organe legislative alese de cetăţeni (contribuabili). Astfel, noţiunea de impozit semnifică, în primul rând, o obligaţie impusă de către stat supuşilor săi, constând în a se ceda acestuia părţi din veniturile sau averile lor, pentru acoperirea nevoilor sale de funcţionare, repsectiv a cheltuielilor publice.

Conţinutul economic al impozitelor constă, deci, în procesele economice de redistribuire, mai ales, a PIB, de la posesorii veniturilor (averilor) către stat, în vederea acoperirii nevoilor publice. Cum economia de piaţă se bazează pe administrarea resurselor în cadrul proprietăţii private, procesele economice exprimate prin impozite sunt procese de repartiţie secundară a veniturilor şi, în mai mică măsură, a averilor acumulate de persoanele fizice şi juridice.

Totodată, prin prisma derulării acestor procese, impozitul exprimă o relaţie socială între persoanele fizice şi juridice, (care cedează părţi din veniturile sau averile lor), pe de o parte, şi stat, (care preia la dispoziţia sa resursele respective, constituindu-şi fondurile băneşti necesare funcţionării sale), pe de altă parte.

Scopul pentru care se realizează aceste procese de redistribuire, determinând existenţa relaţiilor cu statul (ca exponent al unei colectivităţi umane), este considerat unul colectiv, naţional sau local. În aceste condiţii, impozitele, ca şi celelalte contribuţii cu caracter obligatoriu (similare), antrenează modificări ale mărimii valorii aflate spre administrare la dispoziţia participanţilor la relaţiile respective: persoane fizice şi juridice, pe de o parte şi autorităţile publice, reprezentante ale colectivităţilor de tip statal, pe de altă parte.

Caracteristicile definitorii ale impozitelor, ca principală formă a resurselor financiare publice, pot fi sintetizate astfel:

1. prelevarea sub forma impozitelor are titlu obligatoriu, (în sarcina contribuabilului) şi se realizează în mod silit. În această relaţie dintre stat şi persoanele fizice sau juridice, acţionează obligaţia de a plăti suma stabilită drept impozit fără a se cere consimţământul expres al plătitorului,

Scanned with OKEN Scanner

iar în cazul în care acesta din urmă nu se conformează, statul poate aplica măsuri coercitive. Sub acest aspect, este de observat că ipostaza de forță publică în care se află statul îi conferă acestuia dreptul de a executa silit încasarea impozitelor de la persoanele private, dacă acestea nu efectuează operațiunile de plată în condițiile prevăzute de lege. Acest drept este prevăzut prin legile de instituire a impozitelor, iar în virtutea forței sale, statul îi poate constrânge pe supușii săi să-și îndeplinească și această obligație.

2. impozitele se prelevă la dispoziția statului, fără o contraprestație directă din partea acestuia. Între prelevările sub formă de impozite și acțiunile de finanțat cărora le sunt destinate nu se stabilește, în principiu, o corespondență directă. În mod independent de destinația, ce li se va da, impozitele se preiau de la persoanele fizice și juridice fără ca statul să le ofere, în schimb și în mod direct, bunuri, servicii sau alte avantaje, în ideea de contraprestație. În mod indirect, însă, prelevarea sub forma impozitelor nu exclude obținerea de foloase din partea statului, dar aceasta apare ca o operațiune separată, distinctă. Așadar, cheltuirea resurselor mobilizate prin impozite presupune prestarea de către stat a unor servicii publice și, implicit, anumite avantaje în favoarea persoanelor fizice și juridice, fără a se urmări, însă, existența unei corelații între mărimea prelevării ca impozit și mărimea foloaselor ce revin contribuabililor, cu atât mai mult cu cât de serviciile statului beneficiază și cei care nu sunt afectați de plata impozitelor.

3. prelevarea sub forma impozitelor se efectuează cu titlu nerestituibil (nerambursabil), exprimând, deci, transfer definitiv la dispoziția statului, ceea ce înseamnă că sumele prelevate nu se mai restituie contribuabililor. Aceasta trăsătură este, de altfel, imprimată categoriei generale a finanțelor, în accepțiunea sa restrictivă.

Este evident că, în aceste condiții, prelevarea ca impozit presupune o reducere a puterii de cumpărare a contribuabilului și acumularea ei la dispoziția statului. Acest transfer de putere de cumpărare este acceptat ca o necesitate cu caracter obiectiv, un rău necesar, de către societate, pornind de la considerentul că funcționarea statului nu ar fi posibilă în absența prelevărilor sub forme ale impozitelor, taxelor etc.

În problema definirii și interpretării conceptului de impozit au existat și există încă opinii diferite, deși, toate au ca element comun relația obiectivă dintre existenta statului (cu instituțiile sale neproductive) și efectuarea prelevărilor pentru funcționarea sa.

Scanned with OKEN Scanner

Astfel, în concepția clasică, impozitul a fost definit ca o plată suportată de cetățeni pentru serviciile aduse lor de către stat, iar în interpretarea semnificațiilor sale se avea în vedere doar ipostaza sa de resursă financiar destinată finanțării cheltuielilor neproductive ale statului. În acest sens, A.Smith și D. Ricardo afirmau că impozitul reprezintă o prelevare neproductivă din produsul creat în economie pentru susținerea statului, respectiv pentru asigurarea funcționării instituțiilor sale neproductive. Asemănător, Gaston Jéze, considerat a fi fondatorul științei finanțelor (publice), afirma că "impozitul este o prestație bănească rechiziționată de către stat de la particulari, în mod silit, cu titlu definitiv și fără contraprestație, în vederea acoperirii cheltuielilor publice". Ideea prestației băneşti a particularilor, fără contraprestație din partea statului, incluzând în sine obligativitatea participării lor la acoperirea nevoilor publice, nu exclude ipostaza lor de beneficiari ai serviciilor furnizate de către stat, în contextul larg al îndeplinirii funcțiilor ce-i revin acestuia.

Totuşi, în evoluția concepției clasice despre impozit, este cel puțin simptomatică sesizarea acțiunii sale reglatoare asupra veniturilor însușite de către membrii societății. Astfel, Adolph Wagner, apreciind că "Impozitele reprezintă o cotizație obligatorie a indivizilor, destinată să acopere cheltuielile generale ale statului, pe care acesta o percepe ca o contraprestație şi rambursare a cheltuielilor efectuate cu serviciile oferite de el, adăuga că prin impozite se exercită şi o intervenție regulatoare asupra venitului național".

În concepție modernă, însă, abordarea conținutului impozitelor ține seama, în mod explicit, de mutațiile survenite în societate, în general, şi în economie, în special, în contextul noilor doctrine politice şi economice. Modificările de ordin conceptual privind impozitul se referă, în esență, la luarea lui în considerare, nu numai ca resursă financiară a statului, ci şi ca un instrument de intervenție a acestuia în viața economică şi socială. Devine, astfel, deosebit de relevantă exprimarea metaforică a profesorului francez Maurice Duverger, după care "În neocapitalismul modern, impozitul capătă o semnificație mai largă; el încetează de a mai constitui grăuntele de nisip care jenează angrenajele, pentru a deveni unul dintre regulatoarele şi motoarele mașinii" (economice şi sociale - n. n.).

Într-un mod mai tranşant, americanul William Albrecht Jr. constată că, în mod tradițional, impozitele au fost privite ca un rău necesar pentru a compensa costurile acelor servicii pe care societatea le dorește a fi asigurate de către guvern. Or, în concordanță cu această optică, impozitele ar trebui să fie la nivelele cele mai joase posibile, compatibile cu serviciile

Scanned with OKEN Scanner

dorite, ceea ce corespunde, în esență, concepției clasice referitoare la impozite. Dar realitățile din lumea modernă demonstrează că "Astăzi, impozitele capătă o semnificație care depășește nevoile financiare ale guvernului. Ele sunt colectate nu numai pentru a achita notele de plată ale guvernului ci și pentru a influența activitatea economică".

Corespunzător evoluției înregistrate în planul concepțiilor despre impozit și pornind de la conținutul său economic, în varianta modernă, acesta reprezintă, atât procese de redistribuire a produsului creat și relații economice între persoane fizice și juridice, pe de o parte și stat, pe de altă parte, cât și un mijloc de influențare (de către stat) asupra activității economice și sociale.

De altfel, în contextul doctrinar modern, analizele macroeconomice privind echilibrul general, dezvoltate, mai ales, pe baza teoriei generale a lui John Keynes, abordează impozitul ca variabilă cu impact profund și cu rol de stabilizator principal încorporat în mecanismul economiei de piață, respectiv de instrument util în realizarea alocării optime a resurselor.

### *4.1.2. Funcțiile și rolul impozitelor*

In ipostaza de principală componentă a resurselor financiare publice, impozitele îndeplinesc, în aria de manifestare a lor, funcțiile specifice finanțelor, evidențiind unele particularități ce marchează procesele de redistribuire a PIB, în care sunt implicate.

Astfel, prin impozit se realizează, în cea mai mare măsură, prima latură a funcției de repartiție atribuită finanțelor publice, ceea ce înseamnă că el însuși îndeplinește o asemenea funcție. Sub acest aspect, se remarcă faptul că impozitul este principala formă de mobilizare a resurselor bănești la dispoziția statului, concretizând o parte a procesului de repartiție a PIB și chiar a avuției naționale. În mod implicit, pe seama lui se realizează în bună măsură redistribuirea de resurse între sfera activităților materiale și cea a activităților nemateriale, inclusiv între ramuri sau subramuri economice.

În majoritatea țărilor lumii, prin intermediul impozitelor are loc repartiția valorică, în faza de redistribuire, a unui mare volum din PIB, fenomen ce poate fi observat și din tabelul nr.2.

Scanned with OKEN Scanner

**Tabelul 2. Ponderea resurselor fiscale în produsul intern brut**

| Țara | 1980 | 1985 | 1990 | 1996 |
|---|---|---|---|---|
| SUA | 19.13 | 18.25 | 18.28 | 18.26 |
| Marea Britanie | 31.04 | 33.65 | 33.43 | 32.75 |
| Franța | 37.48 | 39.08 | 37.62 | 38.56 |
| Germania | 27.54 | 27.77 | 26.95 | 29.77 |
| Suedia | 32.33 | 35.78 | 40.08 | 37.29 |
| Spania | 22.19 | 24.22 | 28.78 | 28.13 |
| Argentina | 14.87 | 19.18 | 9.37 | 14.64 |
| Brazilia | 17.87 | 15.72 | 20.17 | 18.47 |
| Uruguay | 21.03 | 20.05 | 25.15 | 27.97 |
| India | 10.41 | 11.69 | 10.75 | 9.91 |
| Iran | 6.57 | 8.83 | 7.25 | 5.92 |
| Israel | 38.24 | 41.69 | 32.33 | 33.43 |
| Camerun | 15.53 | 20.25 | 10.06 | 8.93 |
| Maroc | 21.50 | 21.29 | 22.75 | 25.60 |
| Coreea Sud | 15.56 | 16.03 | 15.80 | 17.86 |
| Thailanda | 13.34 | 14.05 | 17.67 | 19.00 |
| Turcia | 16.08 | 14.47 | 11.58 | 14.17 |
| România | 10.05 | 9.21 | 30.93 | 26.82 |

Sursa – Government Finance Statistics Yearbook 1987-1997

Aşadar, în îndeplinirea acestei funcții, impozitul mijloceşte direct efectuarea operațiilor de prelevare de resurse băneşti de la persoane fizice şi juridice la dispoziția statului, sub diferitele forme ale impozitelor directe pe venituri (salarii, profit etc.) sau pe averi (terenuri, clădiri, activul net etc.) şi indirecte, de tip taxă pe valoarea adăugată (TVA), taxe vamale etc. Considerate împreună cu alte forme ale prelevărilor obligatorii (care sunt similare impozitelor), acestea asigură cea mai mare parte a resurselor curente ale statului, atingând ponderi de circa 90% şi chiar mai mult, după cum se poate constata în tabelul nr.3.

Scanned with OKEN Scanner

**Tabelul 4. Ponderea resurselor fiscale în veniturile bugetare totale**

| Țara | 1980 | 1985 | 1990 | 1996 |
|---|---|---|---|---|
| SUA | 91.73 | 89.81 | 92.05 | 92.98 |
| Marea Britanie | 86.34 | 87.92 | 90.42 | 91.75 |
| Franța | 94.52 | 93.66 | 91.60 | 92.31 |
| Germania | 95.63 | 91.90 | 93.32 | 93.07 |
| Suedia | 85.48 | 83.54 | 86.77 | 86.24 |
| Spania | 91.80 | 90.40 | 92.73 | 91.83 |
| Argentina | 86.65 | 90.32 | 89.56 | 92.18 |
| Brazilia | 80.82 | 60.10 | 60.45 | 61.02 |
| Uruguay | 94.45 | 95.38 | 94.73 | 92.84 |
| India | 80.21 | 78.33 | 78.92 | 72.86 |
| Iran | 31.80 | 45.62 | 40.12 | 30.61 |
| Israel | 71.88 | 60.90 | 72.52 | 78.05 |
| Camerun | 91.28 | 91.45 | 69.72 | 72.61 |
| Maroc | 86.18 | 84.33 | 85.97 | 88.76 |
| Coreea Sud | 86.30 | 86.94 | 88.39 | 86.13 |
| Thailanda | 90.03 | 86.83 | 90.58 | 90.91 |
| Turcia | 78.39 | 82.34 | 80.31 | 82.31 |
| România | 22.30 | 28.82 | 89.08 | 87.28 |

Sursa – Government Finance Statistics Yearbook 1987-1997.

Considerate separat, în afara contribuțiilor de domeniul asigurărilor sociale, impozitele dețin o proporție mai redusă în resursele curente totale, dar rămân cu ponderea cea mai mare în ansamblul resurselor bugetare. În cadrul funcției de repartiție, practicarea impozitelor apare a urmări, în principal, un scop financiar; acela de a procura resursele băneşti necesare statului pentru acoperirea cheltuielilor sale, motiv pentru care acesteia i se atribuie, uneori, denumirea de funcție de finanțare.

Totodată, corespunzător funcției de control ce revine finanțelor (în general) impozitele mijlocesc, în mare măsură, exercitarea controlului financiar de stat asupra unei multitudini de procese economice şi sociale, de mare amploare şi impact în societate. În această funcție, impozitele oferă suportul obiectiv al efectuării controlului în formă bănească de către

persoanele care îndeplinesc atribuțiile de control financiar, în diferite domenii de activitate. In baza relațiilor financiare pe care le exprimă impozitele, organele de control financiar (ale statului) verifică respectarea legalității, atât în îndeplinirea obligațiilor de plată de către contribuabili, constatând eventualele încălcări ale normelor de ținere a evidențelor, calcularea și plata sumelor datorate etc., cât și în efectuarea ansamblului operațiunilor economice și financiare, inclusiv în folosirea resurselor publice, sancționând abaterile și luând măsuri de prevenire a lor în viitor.

O a treia ipostază de îndeplinire a unei funcții, recunoscută atât finanțelor, cât și impozitelor, constă în capacitatea acestora de a stimula sau inhiba anumite procese sau fenomene economice și sociale. Prezentată, mai ales, ca expresie a rolului îndeplinit de către finanțe, respectiv, de către impozite, această ipostază evidențiază valențele sale de ajustare și reglare macroeconomică, folosit pe scară largă, în politicile fiscal-bugetare de influențare asupra evoluției economiei echivalând cu îndeplinirea unei a treia funcții.

De altfel, noțiunile de funcție și rol, privind categoriile economice, se întrepătrund ca semnificații, ceea ce explică și tendința de a fi substituite, adesea. Totuși, prima noțiune vizează explicit menirea socială a unei categorii economice, iar cea de a doua se referă în mod expres la rezultate ale îndeplinirii acelei meniri.

Prin urmare, ca expresie a îndeplinirii funcțiilor sale, rolul impozitului, se manifestă în următoarele direcții:

1- asigurarea resurselor financiare necesare pentru acoperirea cheltuielilor publice bugetare;

2 - redistribuirea veniturilor (respectiv a PIB) între sfere sau domenii de activitate, ramuri și subramuri economice;

3 - redistribuirea pe baze mai echitabile a veniturilor între membrii societății;

4 - influențarea vieții economice și sociale, în acord cu obiectivele politicii generale.

Considerate global, procesele de redistribuire a PIB mijlocite de către impozite favorizează realizarea reproducției sociale prin realocarea resurselor între sfere, domenii de activitate și categorii de indivizi. Așa, de exemplu, sumele prelevate în cadrul funcției financiare a impozitului se depersonalizează, urmând a fi realocate indiferent de proveniența lor. Pe această bază, se crează posibilitatea orientării veniturilor prelevate spre domenii de activitate utilă societății, dar în care nu se crează PIB.

Scanned with OKEN Scanner

Pe de altă parte, impozitul este una din pârghiile principale de acțiune asupra evoluției economiei și o variabilă importantă inclusă în modelele de creștere economică echilibrată.

Implicarea impozitului în stimularea dezvoltării economico-sociale presupune o corelare adecvată a proceselor de prelevare sub formă de impozite, nu numai cu cele consumatoare de resurse cărora le sunt destinate, dar și cu cele generatoare de valoare nouă, creatoare de produs național și multiplicatoare a resurselor financiare.

Impactul impozitului se revelă cu pregnanță, dacă este privit ca o parte constitutivă a PIB, respectiv a veniturilor ce revin participanților la procesele de producție și repartiție, pornind de la următoarele relații:

$$I_v = V_t * i$$

$$V_d = V_t - I_v$$

$$V_d = C_c + I$$

în care:

$I_v$ - impozitul pe venit în sumă absolută;

i - cota de impozit pe venit;

$C_c$ - consumul (personal) curent;

I - investiții (noi);

$V_t$ - venitul total realizat;

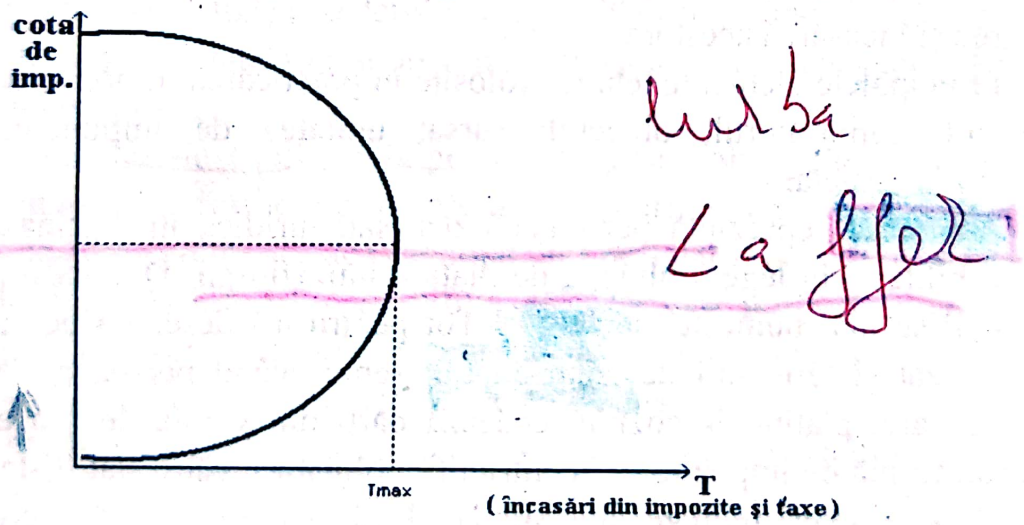
$V_d$ - venitul disponibil (rămas după deducerea impozitului).

Din relațiile anterioare, se poate constata că, în principiu, rolul de instrument de influențare a activității economice atribuit impozitului se axează pe manevrarea mărimii prelevărilor sub formă de impozit față de venitul total, cu impactul său de modificare a cuantumului venitului disponibil. Astfel, dacă se urmărește stimularea întreprinzătorilor pentru creșterea producției, și, deci, a ofertei, trebuie să se diminueze prelevarea sub formă de impozit, rezultând o creștere corespunzătoare a venitului disponibil rămas, din care o parte, mai mare, va putea fi destinată unor noi investiții. Pe seama investițiilor efectuate, vor crește capacitățile de producție și numărul locurilor de muncă și se va reduce șomajul, sporește producția și se dezvoltă economia. Dimpotrivă, în situația că s-ar dori o încetinire a ritmului producției, constatând tendința de supraîncălzire a economiei, se poate acționa în sens invers, majorând impozitele, pentru a reduce venitul disponibil, și investițiile, ceea ce va limita oferta.

În baza raporturilor de condiționare existente, referindu-se la rolul impozitelor, francezul Pierre Lalumiére arăta că "impozitele pot fi folosite

pentru a încuraja (sub forma exonerării) sau descuraja (pe calea supratаxării) o anumită activitate economică, iar americanul P.A. Samuelson consideră impozitele unul dintre principalii stabilizatori încorporați pentru a acționa împotriva unei recesiuni economice sau pentru a tempera un boom economic.

Rolul ce revine impozitului, ca resursă de finanțare a cheltuielilor publice, dar și ca variabilă cu impact direct asupra venitului disponibil și implicit a consumului personal, investițiilor private, producției, ofertei și ocupării forței de muncă, este avut în vedere și în modelele de creștere economică echilibrată. Sub acest din urmă aspect, s-a impus atenției studiul realizat de Arthur Laffer asupra impozitării veniturilor (profitului) și a impactului său, care la condus l-a construirea "curbei Laffer", considerată unul dintre pilonii concepției neoliberale contemporane și ai modelului Supply-Side Economics. Potrivit datelor statistice, prelucrate pe exemplul Regatului Unit al Marii Britanii, de către A. Laffer, interdependența ce se realizează între încasările statului din impozite pe venit (profit) și cota procentuală de impozit (aplicată) evoluează conform curbei din graficul prezentat în figura următoare.




Din grafic, se poate observa că, până la un anumit nivel de urcare a cotei procentuale a impozitului, se înregistrează o creștere a încasărilor din impozite, după care (depășindu-se acel nivel), încasările la buget tind să scadă drastic. Aceasta înseamnă că o cotă progresivă prea ridicată a impozitului pe venit, respectiv pe profitul firmelor, determină o curbă descendentă a încasărilor, ca reacție din partea plătitorilor nevoiți să-și restrângă investițiile și activitatea, ceea ce atrage după sine o reducere a producției realizate și a bazei de calcul impozitelor. În aceste condiții, se poate admite că, la o cotă tot mai înaltă a impozitului, rămâne un venit

disponibil tot mai redus, nestimulativ şi insuficient pentru a realiza noi investiţii, ca suport al extinderii capacităţilor de producţie şi al creării de locuri de muncă, această practică având, pe ansamblu, un impact negativ asupra interesului de a munci, economisi şi investi precum şi asupra dezvoltării societăţii.

În raport cu concluziile desprinse în baza curbei Laffer, apare necesară încadrarea în limite acceptabile ale cotei de impozitare a veniturilor (profitului), care să favorizeze menţinerea unui ritm ascendent al investiţiilor şi producţiei. Pe această bază, ar urma ca venitul global (asupra căruia se calculează impozitul) să crească, permiţând realizarea unor încasări mai mari la bugetul statului pe seama dimensiunilor sporite ale bazei de calcul şi nu prin majorarea cotelor de impozit.

## 4.2. Elementele tehnice ale impozitului

Procurarea resurselor financiare la dispoziţia statului sub forma impozitelor presupune un ansamblu de elemente şi reglementări prin care se creează cadrul tehnico-organizatoric şi operaţional pentru instituirea, aşezarea şi încasarea acestora.

Principalele elemente tehnice folosite în practicarea impozitelor sunt: subiectul; suportatorul; obiectul; sursa; unitatea de impunere; cota impozitului; asieta.

**Subiectul** reprezintă persoana fizică sau juridică în sarcina căreia este stabilită, prin lege, obligaţia de plată a impozitului. Din acest motiv, subiectul se mai numeşte şi plătitor. Tot pentru a-l desemna pe subiect, este utilizat şi termenul de contribuabil, semnificând persoana fizică şi juridică care, plătind impozitul, cedează părţi din veniturile sau averile sale sub formă de impozite sau contribuţii obligatorii către stat. Este, însă, posibil ca persoana reprezentând subiectul sau plătitorul să difere de cea aflată în ipostaza de contribuabil şi suportator efectiv al impozitului, adică a sarcinii fiscale. Astfel, dacă acesta este suportat efectiv din venitul sau averea celui care îl plăteşte, subiectul este şi contribuabil şi se confundă cu suportatorul sarcinii fiscale. Dacă, însă, impozitul plătit de o persoană se suportă din venitul/averea altei persoane, atunci subiectul diferă de suportator.

**Suportatorul** impozitului este persoana fizică sau juridică aflată în postura de a suporta efectiv impozitul plătit, în sensul cedării unei părţi din puterea sa de cumpărare, prin efectul de diminuare a venitului sau averii sale (antrenat de plata impozitului). Acesta mai este cunoscut şi sub

denumirea de destinatar al impozitului, adică cel căruia îi este destinată sarcina fiscală.

Persoana suportatorului poate fi, deci, identică sau nu cu cea a subiectului. În măsura în care suportatorul este o altă persoană decât subiectul impozitului, acesta din urmă plătește impozitul către stat, dar transferă sarcină fiscală asupra suportatorului de la care încasează suma plătită ca impozit. O asemenea situație este caracteristică impozitelor indirecte pe cheltuieli, de tipul taxelor de consumație, stabilite ca obligație de plată în sarcina anumitor persoane, în calitate de subiecți, dar având destinatari, și deci, suportatori pe consumatorii finali. În acest caz, subiecții încasează impozitul de la consumatori, odată cu prețul bunurilor și serviciilor vândute, iar apoi îl prelevă la dispoziția statului; consumatorii fiind, în fapt, suportatorii sarcinii fiscale.

**Obiectul** impozitului este cunoscut și sub denumirea de materie impozabilă, reprezentând valori sub diferite forme ale veniturilor și averilor sau activități aducătoare de valori ce intră sub incidența impozitării. În sistemele moderne de impunere (impozitare), obiectul impozitului îl constituie, mai ales, veniturile realizate sub diverse forme (salarii, profituri, etc.), respectiv averile sub forma bunurilor de orice fel deținute în proprietate sau supuse unor tranzacții, inclusiv activul net al întreprinderilor etc.

În funcție de tipul de impozite practicat, obiectele acestora sunt reprezentate prin formele concrete ale veniturilor sau averilor aflate în diferite ipostaze. Între acestea: la impozitul pe salarii, obiectul îl constituie salariile brute; la impozitul pe profit, obiectul este profitul impozabil; la impozitele pe averea deținută în proprietate, ca obiect clădirile, terenurile, inventarul agricol, industrial etc.; la cele pe consum, ca obiect se consideră a fi produsele (industriale, agricole etc.) sau serviciilor destinate consumului etc.

**Sursa** impozitului desemnează substanța sau valoarea din care se preia sau se suportă impozitul, presupunând o diminuare a ei. Ea se confundă, adesea, cu obiectul impozitului (materia impozabilă), iar formele obișnuite sub care se constituie sunt cele ale veniturilor realizate și, uneori, ale averilor deținute. Alteori, aceasta diferă de obiect, cum este cazul la impozitele pe diferite activități (comerciale, profesii libere) sau pe unele forme ale averii (clădiri etc.), în care sursa este venitul obținut din acea activitate sau din exploatarea averii.

**Unitatea de impunere** este concretizată prin unitatea de măsură în baza căreia se dimensionează materia impozabilă. Astfel, în cazul

Scanned with OKEN Scanner

impozitelor pe venit, unitatea de impunere se confundă cu unitatea monetară a statului respectiv. În alte cazuri (la terenuri, la clădiri), unitatea de impunere este însăşi unitatea de măsură în care se exprimă obiectul sau materia impozabilă, (metri pătraţi, hectare, tone, capacitatea cilindrică etc.).

**Cota impozitului**, cunoscută şi sub denumirea de cota de impozitare, exprimă mărimea procentuală a impozitului ce revine pe unitatea de materie impozabilă, respectiv suma stabilită ca impozit pe unitatea de măsură a obiectului respectiv.

**Asieta** desemnează un ansamblu de modalităţi şi procedee tehnice folosite de organele fiscale la aşezarea, calcularea, urmărirea şi încasarea impozitelor, respectiv reglementările prin care se pune în aplicare realizarea impozitului ca venit al statului. Uneori, asieta este definită sau interpretată în sensul de bază de calcul a impozitului, tinzându-se a fi confundată cu materia impozabilă sau obiectul impozitului.

Tot ca termeni tehnici se folosesc şi noţiunile de impunere, impozitare sau, mai recent, fiscalizare, semnificând un complex de lucrări care încep cu identificarea şi evaluarea materiei impozabile (obiectelor impozitului) şi se finalizează prin stabilirea sumei de plată ca impozit în sarcina subiecţilor acestuia.

## 4.3. Principiile impunerii

### *4.3.1. Cerinţe (criterii) generale ale impunerii*

Formularea unor cerinţe (criterii) ale impunerii se află în relaţie directă cu lozincile revoluţiei burgheze ce afirmau şi egalitatea în faţa sarcinilor publice şi vizau direct eliminarea privilegiilor fiscale ale nobilimii feudale.

Conturarea principiilor impunerii se înscrie în doctrina economică liberală şi concepţia economiştilor clasici, îndeosebi a lui A. Smith, care a formulat câteva cerinţe (criterii) generale, în acest domeniu, şi anume:

1. Impunerea trebuia să fie echitabilă, adică să se asigure justeţea fiscală. Semnificaţia acestei cerinţe constă în aceea că sarcina fiscală (decurgând din modul de impunere) suportată de contribuabili ar trebui să corespundă puterii contributive a suportatorului. La rândul său, puterea sau capacitatea contributivă trebuia apreciată, pornind de la situaţia materială a contribuabilului, fără a admite discriminări sau privilegii pentru anumite categorii sociale sau persoane.

Scanned with OKEN Scanner

2. Impunerea trebuia să fie economicoasă, dar impozitul să aibă un randament cât mai ridicat. În consecință, se cerea ca impunerea să fie realizată, în așa fel, încât să asigure mobilizarea de resurse suficiente (pentru acoperirea deplină a cheltuielilor statului) cu costuri minime. În mod implicit, acest criteriu exprimă necesitatea administrării impozitelor cu cheltuieli cât mai mici pentru ca sumele încasate să fie folosite, în măsură cât mai mare, pentru acoperirea celorlalte cheltuieli publice.

3. Impunerea să fie astfel practicată, încat impozitul să fie comod, adică să se asigure comoditatea acesteia, atât pentru contribuabil (plătitor) cât şi pentru organul fiscal. A. Smith pleda pentru o comoditate sub aspectul tehnicilor folosite în efectuarea lucrărilor privind aşezarea şi încasarea impozitelor, urmărind ca ele să nu stânjenească activitatea contribuabililor şi să nu complice inutil munca organelor fiscale. În acest sens, condițiile de efectuare a plății impozitelor se cereau a fi corelate cu posibilitățile reale de plată ale contribuabililor, inclusiv cu particularitățile activității generatoare de resurse pentru plata acestora.

4. Impozitul să fie stabilit în mod cert, adică să se stabilească cât mai precis obligațiile de plată şi implicit să se asigure certitudinea impunerii. Conform acestei cerințe, stabilirea impozitelor trebuia să aibă loc cu deplină cunoaştere, de către subiectul plătitor, asigurându-se, concomitent, corectitudinea calculului şi cuantificarea exactă a obligației de plată în sarcina contribuabilului. Această cerință presupune, totodată, eliminarea arbitrariului şi ambiguităților în materie de impunere, pentru a se preveni abuzurile din partea organelor fiscale. Smith considera că incertitudinea în stabilirea impozitelor reprezintă o mare deficientă a sistemului de impunere.

În consonanță cu criteriile generale formulate de A. Smith, la baza sistemului de impunere practicat în societatea modernă au fost puse următoarele categorii de principii:

- principii de echitate fiscală;
- principii de politică financiară;
- principii de politică economică şi socială.

### *4.3.2. Principii de echitate fiscală*

Conceptul de echitate fiscală exprimă ideia că supuşii unui stat trebuie să plătească impozite în funcție de capacitatea lor contributivă. Aceasta înseamnă că persoanele cu aceeaşi putere contributivă urmează să suporte impozite egale, ceea ce asigură o echitate orizontală. În acelaşi

timp, ea presupune că cetățenii cu o capacitate contributivă mai mare vor trebui să suporte impozite mai mari decât cei cu o putere mai mică, asigurându-se și o echitate verticală în impunere.

Conceptul de echitate fiscală orizontală concretizează, în planul impuneri; principiul general al egalității în fața legii. El admite raționamentul după care, dacă venitul realizat de individ este utilizat ca un indicator sintetic al capacității (puterii) contributive, atunci impunerea veniturilor este cel mai direct mijloc de asigurare a echității fiscale, iar contribuabilii cu același venit trebuie să plătească aceeași sumă ca impozit.

Echitatea fiscală verticală pornește de la același principiu al tratamentului egal, dar are la baza premisa conform căreia cetățeni cu capacitate contributivă diferită trebuie să plătească impozite în sume diferite.

Echitatea fiscală semnifică, deci, o poziția egală ce trebuie asigurată cetățenilor față de sarcina fiscală, dar nu ca o egalitate de tip matematic, ci una, așa-zisă, personală. Or, egalitatea personală conduce la o mărime diferențiată a impozitelor, ținând seama de situația socială și familială a contribuabililor, ceea ce atrage după sine sarcini fiscale diferite, în raport cu puterea contributivă a acestora.

Satisfacerea cerințelor de echitate fiscală, în accepțiunea prezentată, presupune respectarea cumulativă a mai multor condiții, cu valoare de principii, și anume:

a. mărimea sarcinii fiscale să se diferențieze pe baza puterii contributive, prin luarea în considerare, atât a materiei impozabile realizate de fiecare, cât și a situației sociale și familiale a contribuabilului. Deci, sarcina fiscală devine inegală la aceiași mărime a materiei impozabile, atunci când situația contribuabilului, din punct de vedere social, este diferită (de exemplu, prin prisma nivelului mediu al veniturilor pe membru de familie).

b. Impunerea trebuie să fie generală, adică să cuprindă toate categoriile de persoane care realizează materie impozabilă, fără discriminări determinate de criterii sociale sau economice. Pe baza aplicării acestui principiu, ar urma să se elimine acordarea de avantaje privind suportarea impozitelor, unor categorii de persoane sau indivizi aflate în aceeași situație materială sau socială.

c. Impunerea trebuie să permită fiecărui individ un venit minim (neafectat de impozit), numit și "venit minim neimpozabil" considerat strict necesar asigurării existenței sale. Aceasta înseamnă că persoanele care ar realiza un venit total sub plafonul stabilit ca minim necesar

Scanned with OKEN Scanner

existentei să fie scutite de a plăti de impozit. Recunoscut, cu rezultate certe, în cazul impozitelor directe pe venituri, acest principiu nu are aplicabilitate când este vorba de impozitele indirecte pe consum, suportate în funcție de mărimea consumului fiecărei persoane și nu de nivelul venitului real al fiecărui consumator. Prin acest tip de impozite, venitul minim neimpozabil este afectat la fel ca orice alt venit folosit pentru satisfacerea nevoilor de consum, indiferent de nivelul său și de situația socială a contribuabilului contravenind cerințelor de echitate fiscală.

***Gradul de echitate fiscală***

Aplicarea în practică a principiilor de echitate fiscală se află sub incidența modalităților tehnice de impunere folosite în diverse țări, în diferite etape ale evoluției lor. Sub acest aspect, gradul de echitate ce se realizează diferă, în bună măsură, după cum s-a aplicat sau se aplică una din următoarele modalități tehnice de impozitare, mai larg practicate:

1. impunerea în sume fixe;
2. impunerea în cote procentuale, care, la rândul său poate fi concepută: în cote procentuale proporționale; în cote procentuale progresive; în cote procentuale regresive.

1. Impunerea în sume fixe, presupune, stabilirea prin act normativ a unor sume de mărime fixă, ca impozit datorat, pe un subiect sau pe unitate de măsură a materiei impozabile.

În feudalism și chiar la începuturile capitalismului s-a practicat o variantă a impunerii în sumă fixă stabilită pe persoană și cunoscută sub denumirea de "capitație", care era profund inechitabilă pentru că avea în vedere doar existenta în sine a individului. Aceasta nu ținea seamă de situația materială și cu atât mai puțin de cea socială a subiectelor, presupunând o sarcină egală pentru toți, în sens pur matematic, dar foarte greu de suportat de cei fără venit sau cu venituri (averi) mici, comparativ cu cei cu venituri (averi) mari sau foarte mari. În variante mai moderne, impunerea în sume fixe mai este aplicată numai asupra anumitor obiecte ale impozitului pe avere (terenuri, clădiri) și a unor bunuri de consum, urmărindu-se și atingerea altor obiective de ordin economic sau social.

2.1 Impunerea în cote procentuale proporționale, presupune stabilirea impozitelor de plată prin aplicarea unei cote procentuale fixe asupra materiei impozabile, care variază ca mărime. Această metodă de impozitare asigură egalitatea contribuabililor în fața impozitului prin prisma cotei procentuale fixe de impozit, dar și o diferențiere a mărimii impozitului suportat prin variația cuantumului mărimii materiei impozabile. Aplicarea cotei procentuale fixe asupra cuantumului variabil

Scanned with OKEN Scanner

al materiei impozabile, conduce la suportarea unui impozit, cu atât mai mare, cu cât materia impozabilă realizată este mai mare şi invers. Această modalitate de impunere răspunde, în bună măsură, principiile de echitate, dar diferenţierea contribuţiei care creşte proporţional cu mărimea materiei impozabile, reflectă numai parţial diferenţa de putere contributivă dintre subiecţi.

2.2. La rândul său, impunerea în cote procentuale progresive urmăreşte aplicarea principiilor de echitate diferenţiind sarcina fiscală, atât prin mărimea diferită a cotei procentuale aplicate, cât şi prin variaţia cuantumului materiei impozabile realizate ca bază de calcul a impozitului. Ea include o anumită progresivitate a nivelului cotei de impunere aflată în corespondenţă cu creşterea materiei impozabile. În acest caz, ritmul de creştere a impozitului îl devansează pe cel al materiei impozabile şi antrenează creşterea mai accentuată a sarcinii fiscale pe măsură ce sporeşte puterea contributivă a subiecţilor, distingându-se două variante de aplicare, şi anume: progresivitatea simplă şi progresivitatea compusă sau pe tranşe.

a) În varianta impunerii în cote progresive simple, cota de impunere creşte progresiv, fie într-un ritm constant, fie într-un ritm variabil. Pot rezulta, astfel, diferenţieri ale sarcinii fiscale, deoarece în ambele variante ale progresivităţii simple, impozitul creşte, sub impactul creşterii materiei impozabile, pe de o parte şi al cotei procentuale de impozit, pe de altă parte. Suma impozitului de plată va rezulta, în principiu, ca produs între cuantumul materiei impozabile dobândite de către un contribuabil şi cota procentuală progresivă corespunzătoare mărimii acesteia.

b) În varianta progresivităţii compuse (pe tranşe) premisele impunerii progresive se menţin, iar asupra gradului de echitate fiscală operează, atât creşterea progresivă a cotelor de impozit, cât şi variaţia materiei impozabile. Dar, în acest caz, impozitul de plată se determină pornind de la divizarea materiei impozabile pe părţi sau tranşe, de mărimi predeterminate prin lege, cărora le corespund cote procentuale progresive de impozit, de asemenea, prestabilite pentru fiecare tranşă. În funcţie de nivelul tranşei în care se încadrează mărimea materiei impozabile deţinute de contribuabil, impozitul rezultă aplicând cota procentuală progresivă corespunzătoare fiecărei tranşe anterioare şi însumând, în final, impozitul calculat, parţial, pe fiecare tranşă. Calculul impozitului este mai laborios, dar în practică se folosesc calculatoare cadru, elaborate de Ministerul Finanţelor, în care se poate identifica uşor suma de plată aferentă oricărui nivel al materiei impozabile. La acelaşi rezultat, se ajunge dacă în

Scanned with OKEN Scanner

stabilirea impozitului de plată (în sarcina unei persoane) se urmăreşte încadrarea în tranşa corespunzătoare a materiei impozabile realizate de aceasta şi se calculează impozitul în două etape, astfel:

- se identifică, mai întâi, impozitul prevăzut în lege corespunzător tranşei anterioare celei la care se situează materia impozabilă supusă impozitării;
- se determină separat impozitul aferent diferenţei de materie impozabilă ce se încadrează în tranşa următoare, prin aplicarea asupra acesteia a cotei procentuale progresive (superioare) corespunzătoare ei, însumându-se, în final, cele două mărimi ale impozitului rezultat.

Este de admis că, folosită judicios, impunerea în cote procentuale progresive pe tranşe ale materiei impozabile, aplicată pe scară largă în cazul când obiectul impozitului îl constituie venitul, asigură cel mai înalt grad de echitate fiscală.

2.3 În fine, impunerea în cote procentuale regresive presupune ca, în calcularea impozitului, cotele procentuale să scadă pe măsura creşterii cuantumului materiei impozabile realizate de un subiect. Aceasta înseamnă că sarcina fiscală se reduce mai accentuat faţă de creşterea puterii contributive a subiectului, ca urmare a cotei procentuale regresive cu care se calculează impozitul, ceea ce se află în flagrantă contradicţie cu principiile de echitate.

Deşi, sistemele actuale de impunere nu folosesc explicit cotele procentuale regresive, în mod implicit, se ajunge la o situaţie de acest fel, în condiţiile specifice impozitelor indirecte, de tipul taxelor de consumaţie. Acestea antrenează o sarcină fiscală care se modifică în raport invers cu puterea contributivă a suportatorilor. Astfel, se constată că, chiar în condiţiile unui venit total egal, familiile cu un număr mare de membri şi un venit mediu mai mic realizează un consum mai mare de bunuri şi servicii grevate de taxe de consumaţie, suportând deci un impozit care creşte proporţional cu consumul. Or, prin raportarea impozitului suportat la venitul din care se suportă, sarcina fiscală sporeşte chiar mai mult decât scade venitul, semnificând o evoluţie inversă progresivităţii impunerii şi cerinţelor de echitate.

Dimpotrivă, nivelul mai redus al consumului realizat de familiile cu venituri mari, presupunând contribuţii sub formă de taxe de consumaţie mai mici, conduce la o reducere a sumei impozitului suportat din venitul realizat şi implicit a sarcinei fiscale ce revine procentual, ceea ce echivalează cu o impunere în cote procentuale regresive. Regresivitatea şi inechitatea fiscală devin cu atât mai accentuate, cu cât diferenţele între

Scanned with OKEN Scanner

veniturile mari şi cele mici, pe de o parte şi între consumurile realizate de familii, pe de altă parte, sunt mai pronunţate.

### *4.3.3. Principii de politică financiară (fiscală)*

Principiile de politică financiară promovate de către stat în domeniul impozitării se circumscriu unor obiective specifice, urmărind corelarea încasărilor din impozite cu cheltuielile publice bugetare de acoperit, administrarea impozitelor la costuri cât mai reduse etc.

Între principiile de politică financiară (fiscală) se disting următoarele:

1. Asigurarea unui randament fiscal ridicat. Conform acestui principiu ar trebui să se asigure un cuantum de resurse financiare, provenind din impozite, de nivel satisfăcător în raport cu cheltuielile de finanţat, şi necesitând eforturi minime de procurare a acestora. Aplicarea sa în practică presupune respectarea unor condiţii, cum sunt:

a - impozitul să fie aplicat cu caracter universal, în sensul că el să fie suportat de către toate categoriile de persoane care întrunesc calitatea de contribuabil. În raport cu această condiţie, nu se admite exceptarea unor persoane de la obligaţia plăţii impozitului, respectiv acordarea de privilegii fiscale anumitor grupuri sau categorii sociale;

b - prin modul de aplicare şi încasare a impozitului să nu se permită sustragerea de la impunere a materiei impozabile şi nici evitarea plăţii impozitului. În consecinţă, trebuie să se urmărească, atât cuprinderea integrală a materiei impozabile sub incidenţa impozitului, cât şi contracararea tendinţelor unor subiecţi de neîndeplinire a obligaţiei de a plăti impozitele;

c - mobilizarea resurselor sub forma impozitelor să se facă cu cheltuieli de administrare cât mai mici. Această condiţie presupune crearea unui cadru organizatoric şi de funcţionare a instituţiilor abilitate pentru aşezarea şi încasarea impozitelor, cât mai raţional, bazat pe sistem informaţional şi tehnici adecvate, evitarea supradimensionării şi lipsei de eficienţă în activitatea aparatului fiscal etc.

2. Asigurarea stabilităţii încasărilor (sub formă de impozite) la dispoziţia statului. Acest principiu are în vedere ca mărimea încasărilor, realizate de stat sub forma impozitelor, să nu depindă de conjunctura economică şi presupune un nivel constant al veniturilor încasate. O asemenea cerinţă este impusă de necesitatea finanţării acţiunilor publice în mod continuu şi la dimensiunile prevăzute, urmărindu-se evitarea necorelărilor între încasările realizate şi plăţile de efectuat prin trezoreria

Scanned with OKEN Scanner

statului. Dar, în asigurarea stabilității încasărilor, o premisă indispensabilă rezidă în evoluția reală a bazei de calcul a impozitului, respectiv în dimensiunile efective ale materiei impozabile. În acest scop, sistemele de impunere sunt axate, de regulă, pe o materie impozabilă mai sigură, care să aibă o evoluție previzibilă, mai ușor de cuantificat. Se urmărește, astfel, a asigura o mai mare certitudine în realizarea materiei impozabile și, pe această bază, în încasarea impozitului ca resursă financiară a statului.

3. Elasticitatea impozitelor. Potrivit acestui principiu, impunerea trebuie să permită o adaptare elastică a încasărilor din impozite față de necesitățile de resurse financiare, pentru a se asigura corelarea mărimii lor cu nevoile de finanțare a acțiunilor publice. În mod implicit, aplicarea sa presupune manevrarea sistemului de impozite prin modificări ale cotelor de impozitare și chiar ale structurii acestuia, pentru a-l face mai adecvat cerințelor de încasare a resurselor, în raport cu evoluția mărimii cheltuielilor bugetare. El admite că, mai ales, în eventualitatea manifestării unor fenomene conjuncturale (în anumite perioade) poate deveni necesară cel mai adesea o sporire a încasărilor (sau chiar o reducere a lor), ceea ce în practică este dificil de realizat.

Șansele de aplicare a acestui principiu sunt destul de reduse, dacă avem în vedere că în lumea contemporană este caracteristică tendința de creștere continuă a cheltuielilor publice, care determină doar nevoia de majorare a încasărilor din impozite și conduce, de regulă, la căutarea de soluții, în acest sens.

În legătură directă cu principiul elasticității impozitelor, se află opțiunea pentru structurarea sistemului de impozite adaptat de o țară sau alta. Din acest punct de vedere, există posibilități diferite de abordare a sistemului de impozite, care pot merge, fie în direcția multiplicării numărului acestora, fie în cea a reducerii lor, ajungând până la a se susține practicarea unui singur impozit. În acest sens, este de remarcat că fiziocrații au pledat pentru practicarea unui singur impozit (impozitul financiar). Ulterior, s-a lansat varianta unui impozit unic aplicat pe resursele de materii prime sau energie, care să substituie toate celelalte impozite practicate pe bază de declarații de impunere. Această idee a apărut în perioada dezvoltării industriale, susținându-se a fi în acord cu progresul tehnic axat pe creșterea consumului de energie, care asigura randament și stabilitate încasărilor (din impozite). Ea concepea a se percepe un impozit numai la vânzarea produselor energetice (electricitate, hidrocarburi), cu avantajele unei simplificări de amploare a lucrărilor

Scanned with OKEN Scanner

statului. Dar, în asigurarea stabilității încasărilor, o premisă indispensabilă rezidă în evoluția reală a bazei de calcul a impozitului, respectiv în dimensiunile efective ale materiei impozabile. În acest scop, sistemele de impunere sunt axate, de regulă, pe o materie impozabilă mai sigură, care să aibă o evoluție previzibilă, mai ușor de cuantificat. Se urmărește, astfel, a asigura o mai mare certitudine în realizarea materiei impozabile și, pe această bază, în încasarea impozitului ca resursă financiară a statului.

3. Elasticitatea impozitelor. Potrivit acestui principiu, impunerea trebuie să permită o adaptare elastică a încasărilor din impozite față de necesitățile de resurse financiare, pentru a se asigura corelarea mărimii lor cu nevoile de finanțare a acțiunilor publice. În mod implicit, aplicarea sa presupune manevrarea sistemului de impozite prin modificări ale cotelor de impozitare și chiar ale structurii acestuia, pentru a-l face mai adecvat cerințelor de încasare a resurselor, în raport cu evoluția mărimii cheltuielilor bugetare. El admite că, mai ales, în eventualitatea manifestării unor fenomene conjuncturale (în anumite perioade) poate deveni necesară cel mai adesea o sporire a încasărilor (sau chiar o reducere a lor), ceea ce în practică este dificil de realizat.

Șansele de aplicare a acestui principiu sunt destul de reduse, dacă avem în vedere că în lumea contemporană este caracteristică tendința de creștere continuă a cheltuielilor publice, care determină doar nevoia de majorare a încasărilor din impozite și conduce, de regulă, la căutarea de soluții, în acest sens.

În legătură directă cu principiul elasticității impozitelor, se află opțiunea pentru structurarea sistemului de impozite adaptat de o țară sau alta. Din acest punct de vedere, există posibilități diferite de abordare a sistemului de impozite, care pot merge, fie în direcția multiplicării numărului acestora, fie în cea a reducerii lor, ajungând până la a se susține practicarea unui singur impozit. În acest sens, este de remarcat că fiziocrații au pledat pentru practicarea unui singur impozit (impozitul financiar). Ulterior, s-a lansat varianta unui impozit unic aplicat pe resursele de materii prime sau energie, care să substituie toate celelalte impozite practicate pe bază de declarații de impunere. Această idee a apărut în perioada dezvoltării industriale, susținându-se a fi în acord cu progresul tehnic axat pe creșterea consumului de energie, care asigura randament și stabilitate încasărilor (din impozite). Ea concepea a se percepe un impozit numai la vânzarea produselor energetice (electricitate, hidrocarburi), cu avantajele unei simplificări de amploare a lucrărilor

Scanned with OKEN Scanner

necesare încasării lui, însoțită de reducerea cheltuielilor cu administrarea și, mai ales, a fraudelor fiscale.

În ultimele decenii, s-a afirmat și o altă propunere de trecere la un impozit anual direct aplicat în cote procentuale variabile asupra valorii reale a capitalului fizic, inclusiv asupra bunurilor de consum durabil. În concepția autorului, francezul Georges Bernard, avantajele sale ar consta în posibilitatea simplificării operațiunilor de încasare și control și de contracarare a evaziunii fiscale, a ajustării cotelor pe criterii economice și sociale adecvate dezvoltării și realizării unui randament mai ridicat. Totodată, el susținea că înlocuirea sistemului aplicat, care se bazează mai ales pe veniturile realizate prin muncă și deci, pe factorul uman, cu altul bazat pe factorul capital al fi mai eficient, cu atât mai mult cu cât capitalul fizic exprimă o muncă trecută, și, în această accepțiune, nu afectează stimulentul pentru a munci, față de care societatea este interesată.

Independent de aceste puncte de vedere, ca regulă generală, se constată că în întreaga lume se folosesc sisteme de impozitare cu un număr mai mare sau mai mic de impozite, concepute și aplicate în condiții, uneori, asemănătoare, iar, alteori, diferite. Soluția unui singur impozit devine dificilă de aplicat în practică, atât prin prisma respectării principiilor de impunere, cât și prin cea a rolului atribuit impozitelor în societatea modernă, după cum un număr prea mare de impozite, nejustificate prin rolul distinct ce revine fiecăruia, se dovedește a fi contraproductivă.

La principiile anterioare s-ar putea adăuga și *nediscriminarea fiscală*. Această cerință are în vedere aplicarea aceluiași mod de impozitare a materiei impozabile dobândite pe teritoriul unei țări, atât de rezidenții statului respectiv, cât și de cei aparținând acestor state. Ea tinde să se generalizeze ca principiu și decurge din dezvoltarea schimburilor și cooperării economice internaționale, în condițiile amplificării circulației internaționale a capitalului și a forței de muncă, respectiv a manifestării fenomenului de globalizare a economiei.

### *4.3.4. Principii de politică economică și socială*

Asemenea principii vizează, în esență, anumite criterii de ordin economic și social, ce stau la baza politicii fiscale promovate prin sistemul de impozite aplicat, urmărind atingerea unor obiective de politică generală. Ele se grefează pe rolul de instrument de influențare și reglare a activității economice și sociale, ce poate fi îndeplinit de către impozit,

Scanned with OKEN Scanner

concretizându-se, în general, prin modalităţi tehnice şi mecănisme folosite în aşezarea şi încasarea impozitelor, orientate spre stimularea fenomenelor favorabile dezvoltării societăţii, în ansamblu, şi inhibarea celor cu impact negativ.

Astfel, un principiu de politică economică urmărit în impunere constă în crearea de condiţii prielnice dezvoltării şi modernizării economiei naţionale. În acest sens, impunerea, în general, respectiv anumite categorii de impozite, prin modul concret de concepere şi aplicare trebuie să favorizeze crearea unor ramuri sau subramuri economice, modernizarea, restructurarea şi dezvoltarea economiei, în ansamblu. În acest scop, este demonstrat teoretic şi confirmat, în bună măsură, de practică faptul că atunci când se urmăreşte dezvoltarea unor ramuri economice, relansarea sau accelerarea ritmului de creştere economică, sistemul de impozitare poate acţiona prin efectul de stimulare pe care îl antrenează acordarea de facilităţi, începând cu scutiri sau reduceri ale proporţiilor impozitelor. Dimpotrivă, dacă politica economică urmăreşte restructurarea economiei, prin restrângerea sau renunţarea la unele subramuri sau ramuri economie necompetitive, generatoare de pierderi, se poate promova un sistem de impozitare inhibant, nefavorabil acestora.

Un alt principiu de politică economică reflectat în impunere se referă la încurajarea şi cointeresarea agenţilor economici pentru sporirea exportului de produse, în primul rând, a celor cu un grad mai înalt de prelucrare. Un loc important, sub acest aspect, revine regimului de impozitare a profitului din export şi, mai ales, celui de aplicare a taxelor vamale. Prin intermediul lor se exercită o influenţă majoră, atât asupra exporturilor, cât şi a importurilor, cu efect final decisiv asupra realizării unui obiectiv, de mare interes, cel al echilibrării balanţei comerciale şi a balanţei de plăţi externe. În acest fel, dezvoltarea relaţiilor economice internaţionale şi asigurarea echilibrului valutar devin principii de politică economică cu profundă rezonanţă asupra impunerii.

Asemănător, menţinerea puterii de cumpărare a monedei şi, implicit, combaterea inflaţiei, ca principiu de politică economică, se reflectă în impunere prin luarea în considerare şi orientarea influenţei impozitelor practicate asupra preţurilor. Aşa, de pildă, o sporire a impozitelor indirecte determină, în mod obişnuit, creşterea inflaţionistă a preţurilor şi trebuie evitată, după cum o majorare a celor directe se consideră a avea efect deflaţionist.

Pe un plan mai larg, al politicii economice, alături de stimularea exporturilor, se poate afirma, ca principiu al impunerii, protejarea

producției indigene și a producătorilor autohtoni în fața unor politici vamale agresive promovate de alte țări, în care scop se poate folosi, de asemenea, un sistem adecvat de taxe vamale.

Un alt principiu de politică economică, având și o puternică tentă socială, (reflectat în impunere) vizează preocuparea pentru contracararea consumului abuziv de produse dăunătoare sănătății populației. Întrucât societatea este interesată de promovarea unui climat favorabil vieții, prin sistemul de impozitare pot fi combătute consumurile abuzive cu consecințe nocive, care afectează, nu numai individul consumator, dar adesea și societatea, în ansamblu, antrenând cheltuieli și pierderi la nivelul acesteia. În acest sens, sunt cunoscute efectele negative ale abuzului în consumul unor produse (băuturi alcoolice, tutun etc.), cu repercursiuni, atât asupra stării de sănătate, a situației materiale și a capacității de muncă a individului, cât și asupra societății, confruntată cu probleme sociale specifice, inclusiv cu efectuarea de cheltuieli suplimentare pentru refacerea sănătății și îngrijirea celor afectați etc.

În cadrul principiilor de politică socială, în mod expres, impunerea trebuie să urmărească realizarea protecției sociale sub forme specifice impozitelor. Opțiunile cu privire la protecția socială pot fi concretizate, în bună măsură, prin folosirea adecvată a sistemului de impozitare, urmărind, în primul rând, protejarea categoriilor sociale defavorizate. În acest sens, sunt luate în considerare acele categorii de persoane confruntate cu dificultăți materiale sau cu deficiente de ordin fizic și intelectual, (handicapate) care nu pot suporta sarcini fiscale în condiții normale și sunt tratate mai avantajos, prin sistemul de impozitare aplicat, inclusiv prin scutirea lor de obligația plății impozitului.

Un asemenea principiu considerat complementar celor de echitate socială, acționează și în sensul atenuării diferențelor mari ce rezultă din punctul de vedere al veniturilor (averilor) realizate de către membrii societății.

Se înscrie în contextul acestor principii și contracararea, prin regimul de impozitare aplicat, a fenomenelor de îmbogățire fără muncă sau însușirea de foloase necuvenite.

Un alt aspect, cu rezonanță pentru reflectarea principiilor de politică socială în planul impunerii, se concretizează în exercitarea unei influente adecvate politicii demografice a țării respective. Așa, de exemplu, sunt aplicate variante de impunere menite să stimuleze natalitatea și să îmbunătățească structura populației pe categorii de vârstă, acordând, de regulă, scutiri sau reduceri ale impozitului de plată persoanelor care au în

Scanned with OKEN Scanner

îngrijire copii, bătrâni etc. Pe de altă parte, se pot practica impozite majorate sau sunt special instituite anumite impozite, zise "de ordine", de tipul taxelor plătite de celibatari, în sarcina persoanelor care nu au şi nu au avut în îngrijire copii.

Un principiu general de politică economică şi socială, cu un impact asupra impunerii, constă în folosirea impozitelor pentru corectarea şi influenţarea tendinţelor dezechilibrante, perturbatoare, ale mediului economico-social. Sub acest aspect, se constată că adaptarea modului de impozitare a veniturilor, în primul rând, a profiturilor, în funcţie de conjunctura economică, urmărind stabilizarea economiei sau stimularea dezvoltării economice durabile şi asigurarea folosirii mai complete a forţei de muncă, cu efectele sociale benefice pe care le antrenează, are o mare rezonanţă în societatea modernă.

# 5. BUGETUL DE STAT

## 5.1. Principii bugetare

Principiile bugetare au fost conturate odată cu victoriile revoluţiilor burgheze, care au inclus între obiectivele majore urmărite şi instituirea ordinii în finanţele publice. Astfel, au luat naştere principiile bugetare clasice, care, deşi recunoscute şi în prezent, au suferit unele adaptări în aplicare, ca urmare a apariţiei şi dezvoltării unor fenomene specifice societăţii moderne.

Cele mai reprezentative principii privitoare la bugetul de stat sunt:

### *5.1.1. Universalitatea bugetului*

Potrivit principiului universalităţii, în bugetul de stat ar trebui să se înscrie, în sumele integrale, toate veniturile şi toate cheltuielile statului. Prin urmare, faţă de acest principiu, este interzisă înscrierea în buget a unor acţiuni ale statului numai ca rezultat al compensării dintre cheltuieli şi venituri, adică per sold. Această interdicţie a urmărit să oblige la reflectarea deplină şi exactă a implicaţiilor financiare ale fiecărei acţiuni publice, concretizate, pe de o parte, în cheltuielile necesare şi, pe de altă parte, în veniturile posibile de obţinut. Înscrierea în buget, în mod separat, a veniturilor, respectiv a cheltuielilor a fost considerată de natură să ofere o imagine reală asupra consecinţelor financiare ale acţiunilor reflectate în

Scanned with OKEN Scanner

buget şi posibilitatea de control asupra corelaţiilor necesare, inclusiv în faza execuţiei bugetare. Eventuala înscriere ca sold, la cheltuieli sau la venituri, era considerată neadecvată cerinţelor de gestiune a resurselor publice, aceasta nepermiţând Parlamentelor sau altor persoane interesate să cunoască şi să compare cheltuielile cu veniturile aferente fiecărei acţiuni şi să identifice eventualele situaţii anormale, inacceptabile.

În aplicarea acestui principiu s-au produs, însă, încălcări, acceptându-se trecerea la întocmirea bugetelor mixte, în care reflectarea cheltuielilor şi veniturilor a fost permisă, pentru unele acţiuni după principiul "bruto" (sume integrale), iar pentru altele după principiul "neto", (soldul dintre cheltuielile şi veniturile aferente). Aşa, de pildă, între acţiunile înscrise în bugetul statului după principiul "neto" se pot menţiona cele privind: relaţiile cu întreprinderile de stat (reflectate, fie la venituri din exploatarea acestora, fie la cheltuieli cu subvenţionarea lor); relaţiile cu instituţii publice de cercetare, învăţământ etc., care obţin şi unele venituri, din propria activitate, folosite pentru autofinanţare etc.

Aplicarea acestui principiu a creat premisele concentrării şi corelării resurselor şi cheltuielilor statului într-un cadru unic, (acela al bugetului public), opunându-se existentei în afara acestuia a unor venituri publice destinate acoperirii anumitor cheltuieli nereflectate în buget, ceea ce facilita şi aplicarea celorlalte principii bugetare.

### *5.1.2. Unitatea bugetului*

Principiul unităţii presupunea înglobarea într-un singur document, denumit bugetul general, a tuturor veniturilor şi cheltuielilor statului, interzicând reţinerea sau separarea anumitor venituri ori părţi din venituri pentru a se finanţa anumite acţiuni publice. Principiul unităţii urmărea să asigure cunoaşterea şi reflectarea, pe baza unei concepţii clare, a veniturilor şi cheltuielilor bugetare, precum şi a corelaţiei dintre mărimile acestora. Pus în corespondenţă cu universalitatea bugetului şi cerinţele de echilibrare a veniturilor cu cheltuielile bugetare, principiul unităţii permitea, prin aplicarea sa, constatarea eventualelor abateri de la condiţia de echilibru bugetar prin compararea directă a celor două părţi ale bugetului (venituri cu cheltuieli). În plus, se oferea posibilitatea unui control riguros asupra structurii veniturilor şi cheltuielilor publice, prevenind pulverizarea acestora în mai multe documente de reflectare a lor.

Scanned with OKEN Scanner

Aplicarea principiului unității presupune, deci, existența unui buget unic, care concentrează ansamblul relațiilor bugetare ale statului, privind procurarea veniturilor şi efectuarea cheltuielilor sale, favorizând stabilirea de priorități şi opțiuni, respectiv luarea deciziilor bugetare mai bine fundamentate.

Aplicat corect, inițial, principiul unității bugetare a fost şi este, în prezent, încălcat prin întocmirea şi folosirea concomitentă a mai multor documente de reflectare a cheltuielilor şi veniturilor bugetare, folosite în paralel cu bugetul general.

O primă abatere de la acest principiu, o reprezintă introducerea şi practicarea aşa-numitelor bugete extraordinare, care presupun separarea unor cheltuieli considerate a avea un caracter excepțional, prin faptul de a fi generate de fenomene numite excepționale. Sunt invocate, în acest sens, războaiele, calamitățile naturale etc., care pot provoca, în unele perioade, nevoi deosebit de mari de resurse pentru a se finanța acțiuni cu caracter extraordinar, concretizate în cheltuieli extraordinare.

Prin urmare, bugetele extraordinare ar avea menirea de a reflecta separat impactul acestor evenimente, concentrând cheltuielile extraordinare şi resursele acoperitoare, de asemenea extraordinare, cum sunt împrumuturile şi emisiunea inflaționistă de monedă. Existența distinctă a acestor bugete, implicând scoaterea cheltuielilor şi veniturilor extraordinare în afara bugetului general (ordinar), este argumentată între altele prin necesitatea asigurării comparațiilor în timp (de la un an bugetar la altul), pe baza unor mărimi ce corespund condițiilor obişnuite. Se invocă, astfel, faptul că dacă resursele şi cheltuielile extraordinare, care se înregistrează numai în anumiți ani bugetari, s-ar regăsi în bugetul general, ordinar, aceasta ar face necomparabile datele şi analizele ar deveni neconcludente.

Pe de altă parte, însă, separarea unor cheltuieli şi venituri într-un buget extrordinar nu mai permite respectarea altor principii, în primul rând, a condiției de echilibrare a celor două părți, ceea ce influențează luarea deciziilor parlamentare legate de aprobarea bugetului şi evaluările privind impactul asupra situației financiare a statului.

O altă formă de încălcare a principiului unității bugetului o reprezintă folosirea de bugete autonome. Acestea se întocmesc, în mod distinct, de către colectivități locale (regiuni, municipii etc.), întreprinderi sau chiar instituții ale statului care beneficiază de o largă autonomie funcțională şi de gestionare a resurselor publice, în propria activitate. În baza acestei autonomii, colectivitățile locale, întreprinderile sau instituțiile

Scanned with OKEN Scanner

respective întocmesc bugete proprii, autonome, menite să le asigure şi o largă autonomie financiară. În aceste bugete, sunt înscrise cheltuielile de efectuat şi veniturile proprii, inclusiv eventualele transferuri sau subvenţii de la stat necesare echilibrării lor. Adesea, chiar întreprinderile şi mai ales instituţiile publice înregistrează diferenţe de cheltuieli reflectate în bugetul de stat numai ca sold de subvenţionat, fără a fi supuse unui control riguros în utilizare. Aceasta poate favoriza folosirea neoportună sau neeficientă a unor resurse publice, deşi autonomia bugetară are ca scop să permită ridicarea eficienţei prin descentralizarea activităţilor publice şi creşterea autonomiei funcţionale a acestor entităţi. În practică, rezultatele ce se obţin sunt, adesea, contradictorii dar tendinţa generală este de extindere a autonomiei şi implicit a folosirii bugetelor autonome.

O altă variantă, asemănătoare celei anterioare, de nerespectare a principiului unităţii bugetului este practica folosirii de bugete anexe. Aceste bugete (anexe) sunt întocmite de anumite întreprinderi şi instituţii publice cu autonomie funcţională mai limitată. Ele reflectă prin conţinut veniturile şi cheltuielile aferente activităţii acestor entităţi publice, ca documente ce se anexează la bugetul statului, fiind însă supuse dezbaterii şi aprobării Parlamentului. Este posibil ca soldul dintre veniturile şi cheltuielile înscrise la bugetele anexe să reprezinte, fie pierderi, fie profit şi acesta se reflectă, în mod corespunzător, în bugetul statului.

O altă practică ce contravine principiului unităţii bugetului, constă în a se folosi conturile speciale de trezorerie. Asemenea conturi se deschid în numele statului, pentru a evidenţia anumite operaţiuni cu caracter provizoriu, ale trezoreriei statului în relaţiile cu terţii ce urmează a se regla şi solda în cursul anului. Operaţiunile înregistrate în aceste conturi, care exprimă creanţe sau datorii ce se acumulează şi compensează pe parcursul anului bugetar, ar trebui ca la finele perioadei de execuţie bugetară să se soldeze prin echilibrarea înregistrărilor pe debit cu cele de pe creditul fiecărui cont. În practică, însă, este posibil să rezulte un sold, fie debitor, fie creditor, dar de cele mai multe ori acesta reflectă datorii neachitate încă de către stat. O situaţie de acest fel se crează atunci când statul acordă avansuri furnizorilor săi, care iniţial apar înregistrate ca nişte creanţe ale statului, iar pe măsură ce aceştia livrează bunurile, se înregistrează obligaţiile de plată rezultate, astfel că, în final, contul respectiv prezintă un sold, exprimând cel mai adesea, datorii de achitat de către stat.

Un tip de conturi, similare celor anterioare, a căror funcţionare se află în contradicţie cu principiul unităţii bugetului, sunt conturile cu

afectație specială. Aceste conturi evidențiază anumite operațiuni privind venituri rezervate de către stat pentru a efectuarea unor cheltuieli speciale. Operațiunile înregistrate pe creditul și debitul acestor conturi, au, de regulă, caracter definitiv și, în mod normal, la finele perioadei de gestiune ele ar trebui să se închidă, dar nu este exclusă constatarea unui sold semnificând obligații neachitate.

Alte conturi folosite pentru reflectarea separată a unor operațiuni financiare publice sunt conturile de reglementare, care, în mod obișnuit, evidențiază anumite transferuri de sume între guvernele unor țări asociate la realizarea de obiective comune. Ele se alimentează cu resurse destinate expres realizării acelor obiective și pe seama acestora se efectuează plățile, existând și în acest caz posibilitatea unui sold final.

În fine, cu semnificații asemănătoare, sunt și conturile de operațiuni monetare, menite să evidențieze pierderea sau profitul rezultat din operațiunile de emisiune monetară, inclusiv din relațiile cu FMI sau cu alte organisme și instituții financiare internaționale.

### *5.1.3. Neafectarea veniturilor bugetare*

O premisă a aplicării acestui principiu este teza despre depersonalizarea veniturilor preluate la fondul bugetar al statului, conform căreia, odată încasate la buget, resursele băneşti sunt utilizate global, pierzând legătura cu sursa din care au provenit. În concordanța cu această teză, principiul neafectării veniturilor bugetare susține că nu pot fi rezervate venituri, indiferent de sursă, pentru a fi destinate, în mod expres, finanțării anumitor acțiuni. În consecință, pentru acoperirea tuturor cheltuielilor bugetare se foloseşte totalitatea veniturilor încasate la buget, nefiind permisă separarea sau dislocarea unei părți din acestea pentru a servi efectuării unor cheltuieli anume. Conform acestui principiu, ar urma ca din resursele bugetare ale statului să nu se formeze și administreze alte fonduri băneşti, cu o afectație specială, în afara fondului bugetar (în care să se acumuleze toate veniturile). În practică, cu deosebire în condițiile societății moderne, se admite posibilitatea constituirii de fonduri cu destinație specială, (pe seama resurselor bugetare), contravenind flagrant acestui principiu, ca și celor anterioare. Astfel, între fondurile cu afectație specială cel mai frecvent întâlnit este cel pentru amortizarea datoriei publice, dar alături de acesta se administrează alte fonduri a căror existență este legată de obiective considerate speciale, la un moment dat (sănătate, construirea de drumuri etc.).

Scanned with OKEN Scanner

### *5.1.4. Anualitatea bugetului*

Principiul anualității cere ca întocmirea, aprobarea și execuția bugetului, inclusiv încheierea exercițiului bugetar să se facă în limitele unei perioade de 1 an. Această perioadă de 12 luni este denumită an bugetar, fără a fi obligatoriu ca ea să se suprapună pe un an calendaristic. În mai multe țări se practică variante de an bugetar ce acoperă intervale de timp (părți) din 2 ani calendaristici, dar care însumează împreună tot 12 luni. Aplicarea principiului anualității bugetului vizează anul bugetar sub două aspecte:

a) perioada pentru care se întocmește și se aprobă bugetul;

b) perioada în care se execută bugetul și se încheie exercițiul bugetar.

Astfel, sub primul aspect, se constată practici diferite, de la o țară la alta, în sensul că mai multe dintre ele întocmesc și aprobă bugetul public pe perioada de un an bugetar suprapusă pe anul calendaristic (1 ianuarie-31 decembrie), între care Brazilia, Franța, Germania etc. Alte țări, însă, încep anul bugetar pe parcursul unui an calendaristic, încheindu-l în anul calendaristic următor, ca, de exemplu: Canada, Japonia, Marea Britanie (1 aprilie-31 martie), Australia, Suedia (1 iulie-3 iunie) ș.a.m.d. Între cauzele care explică aceste practici, unele au caracter obiectiv, ca de exemplu economia axată pe ramuri sezoniere, cum ar fi agricultura, care asigură o mare parte a resurselor bugetare). Altele însă au caracter subiectiv, între care: tradițiile; programul de lucru al parlamentelor etc. În ambele situații, însă, Parlamentul este chemat să se pronunțe anual asupra cheltuielilor și veniturilor înscrise în bugetul pe anul următor și a rezultatelor privind realizarea prevederilor bugetare pe anul expirat.

Sub aspectul duratei perioadei de execuție bugetară, sunt de asemenea cunoscute, ca opțiuni posibile, fie suprapunerea acesteia cu cea a anului bugetar, fie prelungirea acestei perioade cu încă 3-6 luni, peste durata unui an, ceea ce implică o abatere de la principiul anualității bugetului.

Prima variantă este denumită *sistem de gestiune* și se caracterizează prin aceea că la finele anului bugetar se închide execuția bugetară, indiferent de faptul că unele dintre cheltuieli sau venituri aferente anului expirat au rămas neconcretizate. În această situație, se acceptă ca eventualele venituri și cheltuieli, (prevăzute, dar nerealizate), să fie preluate și reflectate în bugetul pe anii următori, iar gestiunea anului

respectiv se închide în limita realizărilor înregistrate până la expirarea anului bugetar.

A doua variantă poartă numele de sistem e execuție și presupune că la finele anului bugetar nu se încheie exercițiul, ci, atât încasarea de venituri, cât și efectuarea de cheltuieli continuă în perioada de prelungire paralel cu execuția bugetară pe noul an. Aceasta înseamnă că pe perioada de prelungire a execuției bugetului pentru anul expirat vor funcționa (în anul curent) două bugete, înregistrându-se separat veniturile și cheltuielile aferente fiecăruia dintre cei doi ani bugetari și urmând ca exercițiul bugetar pe anul anterior să se încheie după 15-18 luni, în loc de 12 luni.

Încălcări ale principiului anualității se mai produc și prin practica aprobărilor date de către Parlament, prin bugetul pe un singur an, a cheltuielilor sau veniturilor aferente unor acțiuni extinse pe mai mulți ani bugetari. În acest context, a fost lansată și teza renunțării la principiul anualității și trecerii la întocmirea, aprobarea și executarea bugetului de stat pe perioade de mai mulți ani - la bugetele plurianuale, după ce, anterior, fusese promovată o variantă a bugetelor pe perioade egale ciclurilor economice - bugete ciclice. Bugetul plurianual este susținut tocmai prin invocarea nevoii de a reflecta mai exact cheltuielile de investiții ale statului în economie, care se extind, de regulă, pe perioade de mai mulți ani, necesari finalizării și punerii în funcțiune a obiectivelor respective. Prin comparație bugetul ciclic presupune ca perioada la care se raportează corelarea (echilibrarea) veniturilor cu cheltuielile bugetare să fie extinsă la cea a unui ciclu economic, incluzând un număr mai mic sau mai mare de ani bugetari (calendaristici).

### *5.1.5. Echilibrarea bugetului*

Principiul echilibrării a fost, la rândul său, conceput în contextul doctrinei financiare liberale clasice și presupune balansarea (egalizarea) veniturilor cu cheltuielile înscrise în bugetul de stat. Potrivit principiului echilibrării se cerea, însă, ca prin bugetul de stat să se asigure echilibrul între veniturile curente și cheltuielile totale pe fiecare an bugetar, atât în faza de proiectare-aprobare, cât și în cea de execuție, până la închiderea exercițiului bugetar. Dar, mai mult decât alte principii bugetare, echilibrarea bugetului a suferit interpretări și reconsiderări în concepția modernă, admițându-se, mai întâi, posibilitatea unor neconcordanțe determinate de dinamică diferită a încasărilor și plăților bugetare. Astfel, s-a constatat că cheltuielile de efectuat devansează, de regulă, în prima

Scanned with OKEN Scanner

parte a anului bugetar, veniturile curente încasate, rezultând goluri de casă, sau uneori, excedente şi implicit abateri de la acest principiu.

Pe de altă parte, în mai multe ţări, s-a încercat respectarea principiului de echilibrare numai la nivelul bugetului ordinar, procedându-se, concomitent, la folosirea bugetelor extraordinare pentru separarea şi acoperirea părţii corespunzătoare a cheltuielilor din resurse extraordinare, ceea ce înseamnă că pe ansamblu s-a admis un deficit bugetar. Folosirea conturilor speciale ale trezoreriei sau altor conturi similare pentru evidenţierea de operaţiuni bugetare separate, cu solduri de datorii, exprimă, de asemenea, abateri de la acest principiu.

Alte ţări au optat pentru soluţii mai ingenioase de mascare a dezechilibrului (deficitului) bugetar. Între acestea, se practică *debugetizarea*, care semnifică scoaterea în afara bugetului a unor acţiuni de finanţat şi acoperirea lor din surse speciale sau transferarea de acţiuni pe seama unor instituţii publice, de tip CEC, incluzându-le în bugetele acestora, pentru a se acoperi în resursele atrase de ele.

În contrast total cu cerinţele acestui principiu, se manifestă în lumea contemporană o tendinţă accentuată de promovare premeditată a deficitelor bugetare finanţate din resurse extraordinare, ca soluţii de relansare a economiilor stagnante sau în criză, ori de stimulare a creşterii economice. Sub acest aspect, este relevantă situaţia înregistrată, prin prisma ponderii deficitului bugetar în PIB, potrivit datelor prezentate în tabelul nr.4 , în care au fost selectate ţări industrializate (dezvoltate) şi în curs de dezvoltare.

**Tabel 4. Ponderea deficitului bugetar în P.I.B.**

| Ţara | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 |
|---|---|---|---|---|
| SUA | 2.91 | 5.44 | 3.99 | 1.47 |
| Marea Britanie | 4.76 | 3.37 | -0.73 | 5.19 |
| Franţa | 0.04 | 1.06 | 2.10 | 5.38 |
| Germania | 1.82 | 1.11 | 1.63 | 1.78 |
| Suedia | 8.72 | 7.12 | -1.04 | 3.17 |
| Spania | 4.18 | 6.78 | 3.23 | 7.00 |
| Argentina | 3.57 | 7.49 | 0.36 | 1.31 |
| Brazilia | 2.41 | 10.97 | 6.16 | 9.32 |
| Uruguay | -0.03 | 2.24 | 0.37 | 1.57 |

Scanned with OKEN Scanner

| Țara | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 |
|---|---|---|---|---|
| India | 6.95 | 9.51 | 8.12 | 4.86 |
| Iran | 13.21 | 3.88 | 3.08 | -0.76 |
| Israel | 13.82 | 3.11 | 5.11 | 4.13 |
| Camerun | -0.53 | -0.76 | 5.53 | -0.19 |
| Maroc | 10.24 | 7.88 | 2.22 | 1.39 |
| Coreea Sud | 2.24 | 1.25 | 0.67 | 0.05 |
| Thailanda | 4.94 | 5.43 | -4.71 | -2.56 |
| Turcia | 3.45 | 7.45 | 3.00 | 7.78 |
| România | -0.49 | -2.33 | -0.94 | 3.57 |

Observație : semnul "-" semnifică situația de excedent bugetar
Sursa – Government Finance Statistics Yearbook 1987-1997

### *5.1.6. Realitatea bugetului*

Un asemenea principiu cere ca, atât elaborarea şi aprobarea bugetului, cât şi urmărirea execuției sale să se bazeze pe un sistem informațional adecvat, să se fundamenteze pe date reale şi să reflecte situația financiară reală a statului. În mod concret, el impune ca evaluările la cheltuieli, respectiv la venituri, să aibă corespondent în posibilitățile reale de realizare a lor şi să exprime corect elementele de efort şi efect pe care se fundamentează. Sub acest aspect, se apreciază că metodele clasice de cuantificare a veniturilor şi cheltuielilor au, prin conținutul lor, un caracter aproximativ şi nu asigură o fundamentare deplină a prevederilor bugetare.

Asigurarea realității bugetului presupune colectarea şi prelucrarea unui mare volum de informații, apelând la modele econometrice, bazate pe determinările obiective dintre variabilele implicate şi conținând un număr mare de ecuații cu multe necunoscute, rezolvate cu ajutorul tehnicii electronice de calcul. Din acelaşi unghi de abordare, se constată că între factorii ce condiționează mărimea veniturilor sau cheltuielilor bugetare se înscriu şi unii de ordin subiectiv, inclusiv fenomene cu acțiune aleatoare sau imprevizibile în faza de întocmire şi aprobare a bugetului pe anul următor. Aşa se poate explica şi o practică generalizată în ultimele decenii; constând în reevaluarea redimensionări pe parcursul anului bugetar al prevederilor bugetare aprobate de Parlament cunoscute sub denumirea de

Scanned with OKEN Scanner

rectificări ale bugetului de stat, menite să reflecte mai realist şi să coreleze mai judicios cheltuielile de efectuat cu veniturile acoperitoare.

### *5.1.7. Specializarea bugetară*

Potrivit acestui principiu, înscrierea în bugetul de stat, aprobarea de către Parlament şi urmărirea execuţiei veniturilor şi cheltuielilor bugetare trebuie făcută în concordanţă cu o schemă unitară, denumită "clasificaţie bugetară", care structurează veniturile, pe de o parte, şi cheltuielile, pe de altă parte într-o anumită ordine şi pe baza anumitor criterii. Această schemă, care se elaborează, în principiu, de către Ministerul Finanţelor, este obligatoriu de respectat, în toate fazele procesului bugetar, fiind considerată o premisă indispensabilă asigurării disciplinei financiare, ordinii bugetare şi controlului asupra gestiunii banului public.

O asemenea clasificaţie bugetară trebuie să satisfacă anumite cerinţe, între care: gruparea veniturilor şi a cheltuielilor bugetare să se facă într-o ordine strictă, să reflecte proveniența veniturilor şi destinaţia efectivă a cheltuielilor; să fie simplă şi clară; să permită înţelegerea conţinutului elementelor de structură la venituri şi la cheltuieli; să favorizeze efectuarea controlului şi analizelor privind situaţia financiară a statului. Cerinţa ca această schemă să fie simplă şi clară are în vedere, la rândul său, o structurare a veniturilor şi a cheltuielilor care să exprime modul cum se procură veniturile şi, implicit, suportatorii sarcinilor fiscale; să poată fi interpretată în concordanţă cu conţinutul acţiunilor la care se referă cheltuielile şi să permită înţelegerea conţinutului bugetului, chiar şi pentru nespecialişti.

Conţinutul clasificaţiei bugetare, prin care se asigură structurarea efectivă a veniturilor şi cheltuielilor, diferă în funcţie de criteriile ce stau la baza elaborării acesteia, şi anume:

a) *Criteriul administrativ (departamental).* Conform acestuia, atât cheltuielile, cât şi veniturile bugetare se înscriu în bugetul de stat în raport cu structura aparatului de stat care participă la realizarea lor, respectiv la operaţiunile de plăţi şi încasări bugetare. Ca urmare, gruparea se face în funcţie de structurarea pe departamente a instituţiilor publice, pornind de la nivelul ministerelor implicate în procurarea veniturilor şi efectuarea cheltuielilor reflectate în bugetul de stat.

*b) Criterii economice* În cadrul folosirii acestor criterii, gruparea se face pornind de la sursele pe baza cărora se formează veniturile şi conţinutul acţiunilor care concretizează destinaţiile ce se dau lor, prin

Scanned with OKEN Scanner

cheltuielile de efectuat, structurându-le, atât pe categorii de venituri şi de cheltuieli, cât şi pe operaţiuni curente (de funcţionare), respectiv operaţiuni de capital (de investiţii).

Se practică, de asemenea, o clasificaţie funcţională, care pune în prim plan funcţiile de îndeplinit, respectiv sarcinile sau obiectivele urmărite de stat prin acţiunile pe care le implică formarea veniturilor şi, mai ales, efectuarea cheltuielilor bugetare (servicii generale, apărarea naţională, dezvoltare economică etc.).

### *5.1.8. Publicitatea bugetului*

În raport cu acest principiu, conţinutul bugetului de stat trebuie adus la cunoştinţa publicului, bugetul fiind considerat unul dintre documentele de cel mai larg interes public. În acest scop, sunt folosite mijloacele de informare şi publicitate, respectiv presa, radioul, televiziunea etc., pentru ca cetăţenii să dispună de informaţii utile, inclusiv să cunoască puncte de vedere ale specialiştilor, iar Legea bugetului adoptat de Parlament, ca şi datele statistice privind execuţia bugetară pe perioade expirate, sunt publicate, în mod oficial. Un aspect al publicităţii, în sensul acestui principiu, îl reprezintă însăşi dezbaterea în Parlament a proiectului de buget şi adoptarea Legii bugetului.

Totuşi, adesea, se apreciază ca insuficientă informarea populaţiei asupra conţinutului real al bugetului, mai ales, pentru că forma sub care se dă publicaţii bugetul de stat nu permite decât unui număr relativ redus de cetăţeni să-şi facă o imagine completă şi corectă. Astfel, după unele opinii, acest principiu nu este deplin respectat în mai nici o ţară, bugetul dat publicităţii arătând ca un "cimitir de cifre", greu de înţeles chiar şi de către specialiştii în domeniu.

## 5.2. Dimensionarea raţională a cheltuielilor (veniturilor) bugetare

### *5.2.1. Premise ale dimensionării raţionale a cheltuielilor (veniturilor) bugetare*

Raţionalizarea este un concept de largă rezonanţă pentru comportamentul uman, inclusiv în sfera proceselor şi relaţiilor economice, presupunând alegerea şi folosirea de metode şi procedee mai

Scanned with OKEN Scanner

eficiente pentru înfăptuirea diferitelor activităţi şi, implicit, obţinerea de rezultate utile maxime cu eforturi sau consumuri de resurse minime. În acest context, sintagma "raţionalizarea cheltuielilor publice" desemnează un proces complex de dimensionare şi structurare a acestora, având în vedere cererea de utilităţi publice şi buna funcţionare a instituţiilor statului. Această preocupare decurge, în mod obiectiv , din caracterul limitat al resurselor utilizabile, în general, şi a celor de care poate dispune statul, în special, faţă de nevoile de utilităţi sociale (inclusiv publice), practic, nelimitate. Ea implică efectuarea pe baze raţionale a cheltuielilor necesare funcţionării normale a entităţilor publice şi realizării sarcinilor statului, urmărind a asigura îndeplinirea pe ansamblu, a obiectivelor dezvoltării economico-sociale a fiecărei ţări sau colectivităţi de tip statal, pe criterii de eficientizare aplicabile diverselor activităţi.

Fără a presupune în mod imperativ, o reducere a volumului cheltuielilor publice, raţionalizarea lor pune accentul pe caracterul raţional al opţiunilor privind dimensiunile sau volumul şi structura acestora, respectiv pe alegerea din mai multe soluţii posibile de aplicat pentru realizarea diferitelor acţiuni sau obiective a acelora care asigură obţinerea efectului maxim dorit cu un efort minim de cheltuieli. Astfel, sub aspectul dimensionării, ca volum, a cheltuielilor publice, raţionalizarea acestora presupune, atât corelarea cu posibilităţile de procurare a resurselor băneşti acoperitoare, în primul rând, ca proporţii ce revin din PIB, cât şi fundamentarea pe baze realiste a sumelor destinate diferiţilor utilizatori, evitând risipa şi ineficienţa.

La rândul său, structurarea judicioasă a cheltuielilor publice pe obiective şi acţiuni de finanţat şi în cadrul acestora pe categorii sau tipuri de cheltuieli, urmărind aplicarea de soluţii tehnico – economice care asigură cel mai bun raport cost-avantaje, constituie o altă coordonată a raţionalizării cheltuielilor publice.

În mod deosebit, caracterul limitat al resurselor financiare publice impune decidenţilor din acest sector căutarea unor soluţii mai raţionale de angajare a cheltuielilor. Acest proces trebuie să înceapă cu selectarea acţiunilor şi stabilirea de priorităţi, în raport cu obiectivele de îndeplinit, continuând cu ierarhizarea lor, după criterii privind necesitatea, oportunitatea şi eficienţa fiecăreia, şi alegând pe cea mai avantajoasa, pentru a satisface la cel mai înalt grad posibil nevoia de utilităţi sociale. Aprecierile asupra caracterului necesar şi oportun, inclusiv a gradului de eficienţă social–economcă a acţiunilor ce urmează a se finanţa reprezintă, deci, elemente indispensabile procesului de raţionalizare a cheltuielilor

Scanned with OKEN Scanner

publice. În acelaşi timp, pentru fundamentarea deciziilor de angajare a cheltuielilor publice, se impune a fi luat în considerare impactul lor asupra economiei naţionale, ca o componentă importantă a cererii de consum, ce tinde să se echilibreze cu oferta de bunuri şi servicii.

Dintr-o altă perspectivă, raţionalizarea cheltuielilor publice include şi preocuparea pentru armonizarea utilităţilor asigurate prin activităti private cu cele oferite prin finanţarea de acţiuni de interes public, astfel încât efectele utile însumate să fie maxime. În acest sens, un nivel optim, raţional, al cheltuielilor publice poate fi considerat acela ce se situează în punctul în care utilitatea marginală a acestora este egală cu utilitatea marginală a veniturilor rămase la dispoziţia contribuabililor pentru obţinerea de utilităţi private. Această apreciere are în vedere o eventuală dezutilitate socială ce poate rezulta în urma prelevărilor prea mari pentru efectuarea de cheltuieli publice privind acţiuni de utilitate scăzută, situaţie ce se cere a fi evitată prin limitarea acestora în favoarea sporirii utilităţilor private asigurate prin diminuarea părţii prelevate la stat din veniturile contribuabililor şi creşterea părţii rămase la dispoziţia acestora.

Totodată, este de remarcat că, deşi, cea mai mare parte a utilităţilor sociale poate fi asigurată mai avantajos pe calea ofertei private, anumite nevoi (apărare şi securitate naţională, ordine internă, relaţii diplomatice etc.) pot fi satisfăcute, în mod mai raţional, prin ofertă publică, în acord cu cerinţele de optimizare a ofertei totale de utilităţi.

Prin urmare, dacă avem în vedere mărimea însumată a cheltuielilor publice şi private, un criteriu de raţionalizare (optimizare) globală a acestora ar urma să-l reprezinte maximizarea ofertei de utilităţi sociale totale, implicând în sine şi optimizarea proporţiilor ce revin celor două categorii de utilităţi, ceea ce sintetic poate fi redat prin relaţiile următoare:

$$C_t = U_t$$

unde, $C_t = C_p + C_s$

$U_t = U_p + U_s$

iar, $(C_p + C_s) = (U_p + U_s)$

în care:

$C_t$ = cerere totală de utilităţi sociale, (exprimată prin suma cheltuielilor private şi publice);

$U_t$ = utilităţi sociale totale (oferite de sectorul privat şi public);

$C_p$ = cererea de utilităţi private;

$C_s$ = cererea de utilităţi publice (exprimată prin cheltuielile efectuate de stat);

$U_p$ = utilităţi oferite de sectorul privat;

$U_s$ = utilităţi oferite de sectorul public (de stat)

Deoarece, în principiu, nevoia (cererea) de utilităţi sociale apare nelimitată, oferta acestora ar putea fi maximizată prin combinarea optimă a celor două categorii de cheltuieli (private şi publice), astfel ca împreună să permită satisfacerea nevoilor la un nivel cât mai ridicat.

Dimensiunile ofertei totale se află, însă, şi sub incidenţa structurării cheltuielilor respective pe acţiuni ce se finanţează în sectorul public şi în cel privat, acestea influenţând, la rândul lor, asupra formării şi mărimii PIB.

În consecinţă, se poate admite că utilităţile sociale, decurgând, din acţiuni finanţate, atât public, cât şi privat, se regăsesc în dimensiunile produsului naţional, respectiv ale PIB şi că maximizarea acestuia reprezintă, în mod implicit, un criteriu de optimizare (raţionalizare) a cheltuielilor publice. Luarea în considerare a acestui criteriu are ca suport contribuţia adusă prin realizarea acţiunilor (obiectivelor) finanţate sub forme ale cheltuielilor publice, fie direct la crearea de PIB în activităţile materiale, fie indirect prin stimularea producţiei private de bunuri şi servicii pentru consum public.

Corelaţia dintre cheltuielile publice şi produsul intern brut al unei ţări este studiată şi urmărită, prezentând interes major, atât sub aspect teoretic, cât şi practic. În acest sens, se analizează relaţia dintre ritmul creşterii produsului intern brut ($R_{PIB}$), pe de o parte şi ritmul creşterii cheltuielilor publice ($R_{cp}$), totale sau pe categorii ale acestora, pe de altă parte, care ar trbui să satisfacă relaţia:

$$R_{PIB} > R_{cp}$$

În acest cadru, devine relevantă orientarea spre raţionalizarea (optimizarea) cheltuielilor publice, punând la bază condiţionarea inversă dintre aceste variabile şi folosind drept criteriu minimizarea sumelor alocate ca cheltuieli publice.

În plan conceptual, problema raţionalizării cheltuielilor publice a însoţit conturarea ca ştiinţă a finanţelor publice. În acest sens, sunt semnificative pozitiile pe care s-au situat clasicii economiei politice, începând cu A.Smith şi D. Ricardo, care susţineau necesitatea unei "guvernări ieftine", în sensul limitării cheltuielilor publice, considerate neproductive, la strictul necesar funcţionării statului. Ei au admis, însă, ca fiind raţională finanţarea de acţiuni menite să creeze condiţii mai

Scanned with OKEN Scanner

favorabile dezvoltării comerțului, mai ales, celui exterior, cu efecte benefice asupra economiei și societății.

În țara noastră, în aceiași perioadă, Ion Ionescu de la Brad afirma necesitatea evitării "cheltuielilor zadarnice" făcute de stat, care nu aduc foloase societății și insista pentru mai buna întrebuințare a banului public prin orientarea mai judicioasă a cheltuielilor publice.

Mai târziu, Ion Ghica aprecia că era justificată sporirea alocațiilor bugetare de stat pentru dezvoltarea instrucției publice și aceasta pentru ca în opinia sa cheltuielile prea mici în acest domeniu explică foarte bine "inferioritatea în care ne aflăm în privința morală și intelectuală". Asemănător, Dionisie Pop Marțian constată că "dintre toate cheltuielile ce face statul cea mai reproductivă este cea care se destina pentru instrucția publică".

Alți cercetători, cum au fost Victor Slăvescu sau Virgil Madgearu, analizând cheltuielile publice ale României din perioada interbelică, au evidențiat ponderea prea mică a cheltuielilor materiale față de cele de personal, pledând pentru raționalizarea lor prin reducerea numărului de funcționari publici, asumarea de către stat a unor investiții în ramuri ale industriei prelucrătoare etc.

### *5.2.2. Metode de dimensionare a cheltuielilor (veniturilor) bugetare*

Dimensionarea judicioasă a cheltuielilor publice bugetare, ca expresie a preocupărilor de raționalizare a acestora, se concretizează prin determinarea volumului lor, folosind diferite metode,dintre care unele sunt considerate clasice iar altele moderne.

Este de remarcat că, mai ales, aplicarea metodelor moderne vizează concomitent cuantificarea, atât a cheltuielilor, cât și a veniturilor generate de reducerea aceluiași obiectiv, dar dimensionarea sumelor de alocat din bugetul public pentru finanțarea diferitelor acțiuni sub forme ale cheltuielilor publice ocupă o poziție prioritară sub aspectul cerințelor de raționalizare.

Scanned with OKEN Scanner

*5.2.2.1. Metode clasice de dimensionare a cheltuielilor (veniturilor) bugetare*

Concepute şi aplicate încă din etapa afirmării concepţiei clasice privind finanţele publice, cele mai cunoscute dintre aceste metode sunt următoarele:

a) metoda automată;
b) metoda majorării sau a diminuării;
c) metoda evaluării directe.

*a) Metoda automată*, denumită şi "a penultimei", poate fi considerată o metodă de determinare globală a prevederilor bugetare, la cheltuieli, ca şi la venituri. În aplicarea ei se porneşte de la cunoaşterea mărimii globale a cheltuielilor (veniturilor) realizate în penultimul an bugetar ( t-1) şi se admite că, în principiu, situaţia se va prelungi şi în anul viitor (t+1). Deoarece evaluările pentru anul t+1 se fac, în mod normal, în cursul anului t , mărimea cheltuielilor (veniturilor) realizate în anul t-1 (care s-a încheiat), oferă informaţia globală certă ce poate servi dimensionării acestora pentru anul t+1.Aplicarea ei se presupune, fie prin preluarea automată a cifrelor respective, fie prin prelucrarea lor aducându-le unele modificări, în funcţie de schimbările survenite sau previzibile, cu impact asupra cheltuielilor (veniturilor) bugetare. Sunt avute în vedere, prin compararea celor doi ani bugetari (t-1 şi t+1), anumite mutaţii majore în plan economic, social, legislativ care antrenează modificări sensibile ale prevederilor bugetare.

Sintetic, dimensionarea cheltuielilor (veniturilor) bugetare prin această metodă poate fi exprimată prin relaţia următoare:

$$C_{t+1}=C_{t-1}\pm\Delta C$$

în care :

$C_{t-1}$ - cheltuieli bugetare efective în penultimul an;

$C_{t+1}$ - cheltuieli bugetare previzionale pentru anul următor;

$\Delta C$ - modificarea previzibilă a cheltuielilor, în sensul creşterii sau reducerii volumului înregistrat în anul t-1, sub influenţa unor factori cu acţiune specifică fiecăruia dintre cei doi ani bugetari.

Cuantificarea prin aceasta metodă, bazată în esenţă pe preluarea ca prevedere pentru un an viitor a rezultatelor înregistrate în urmă cu doi ani, are un grad foarte ridicat de aproximaţie datorat evoluţiei fenomenelor generatoare de cheltuieli (venituri) bugetare, inclusiv schimbărilor pe plan

Scanned with OKEN Scanner

legislativ. Ea devine total inacceptabilă în condiţiile ciclicităţii economiei şi intensificării fenomenelor inflaţioniste.

*b) Metoda majorării sau diminuării* se bazează, în principiu, pe cunoaşterea cifrelor şi tendinţei (trendului ) reprezentând cheltuielile (veniturile) realizate pe o perioadă de mai mulţi ani bugetari anteriori, de minimum 5 ani, în funcţie de care se determină majorarea sau diminuarea de efectuat asupra cuantumului acestora în ultimul an al intervalului, considerat ca bază de calcul. În condiţiile unei evoluţii normale, mărimea bazei de calcul este reprezentată prin cifrele bugetare aferente anului t – ca realizări preliminate pe anul în curs (încă neîncheiat) sau anului t-1 – ca valori certe ale penultimului an încheiat.

La rândul său, cifra preliminată pentru anul în curs,(notat cu t), rezultă prin însumarea realizărilor înregistrate pe perioada scursă(de circa 9-10 luni)cu previziunile reevaluate pentru următoarele 2-3 luni din acest an.

În mod sintetic, dimensiunile cheltuielilor(veniturilor) bugetare previzionate pentru anul (t+1) se pot determina comform relaţiilor:

$$CP_{t+1} = CR_t + \frac{\sum_{j=1}^{n} (CR_{t-j+1} - CR_{t-j})}{n}$$

sau

$$CP_{t+1} = CR_{t-1} + \frac{\sum_{j=1}^{n} (CR_{t-j} - CR_{t-j-1})}{n} \bullet [(t+1) - (t-1)]$$

în care:

$CP_{t+1}$ - cheltuieli publice bugetare previzionate;

$CR_t$ - cheltuieli publice bugetare preliminate pe anul curent;

$CR_{t-1}$ - cheltuieli publice bugetare realizate pe anul penultim.

La un rezultat aproximativ egal se ajunge şi prin folosirea ritmului mediu al variaţiei anuale a cheltuielilor bugetare ($\bar{R}$) calculat pentru perioada respectivă, potrivit relaţiilor următoare:

$$CP_{t+1} = CR_{t-1} \bullet \bar{R}$$

sau

$$CP_{t+1} = CR_t \bullet \bar{R}$$

La rândul său , $\bar{R}$ poate fi determinat fie ca medie geometrică, fie ca medie aritmetică a ritmurilor variaţiilor înregistrate de la un an la altul.

Scanned with OKEN Scanner

În varianta folosirii mediei geometrice, relația sintetică de calcul este următoarea:

$$\overline{R} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} \frac{CP_{t-i+1}}{CP_{t-i}}} = \sqrt[n]{\frac{CR_t}{CR_{t-n}}}$$

iar

$$CP_{t+1} = CR_t \cdot \sqrt[n]{\frac{CR_t}{CR_{t-n}}}$$

În cazul aplicării mediei aritmetice, relația de calcul a ritmului mediu devine:

$$\overline{R} = \frac{\sum_{i=1}^{n} R_i}{n} = \frac{R_1 + R_2 + \ldots + R_n}{n}$$

unde:

$$R_i = \frac{CR_i - CR_{i-1}}{CR_{i-1}}$$

în care: $R_i$ - ritmul variației anuale a cheltuielilor (veniturilor) bugetare.

Deși, această metodă presupune o dimensionare mai fundamentată decât cea anterioară, totuși, ea menține un pronunțat caracter aproximativ, ce decurge din dinamica fenomenelor sociale și economice, care determină mărimea efectivă a cheltuielilor (veniturilor) în fiecare an bugetar. Abaterile față de prevederile astfel dimensionate apar cu atât mai mari cu cât condițiile social-economice și politice diferă mai mult în anul previzionat față de anii pe care se bazează calculele presupuse de aplicarea acestei metode, îndeosebi în perioade de instabilitate economică și depreciere monetară accentuată.

c) *Metoda evaluării directe* constă în esență în determinarea mărimii cheltuielilor (veniturilor) bugetare prin calcule analitice, pe fiecare tip de cheltuială (venit) în funcție de factorii și parametrii specifici determinanți. Așa, de pildă, în cazul cheltuielilor materiale se iau în calcul parametrii cantitativi ai activităților de realizat, normele de consum, prețurile de achiziție etc., iar în cel al cheltuielilor de personal sunt determinante schemele de încadrare cu numărul de salariați și nivelul salariilor tarifare aferente diferitelor funcții, normativele privitoare la plățile asimilate salariilor (indemnizații, sporuri, contribuții etc.) suportate de instituțiile publice ș.a.m.d. În final, dimensiunea cheltuielilor pe diferitele categorii și pe total rezultă prin însumarea lor la nivelul fiecărei instituții publice,

Scanned with OKEN Scanner

iar cifrele rezultate se cumulează şi centralizează, înscriindu-se ca prevederi în proiectul de buget public.

Metoda evaluării directe este aplicată pe scară mai largă. Deşi necesită un volum mai mare de lucrări, ea are avantajul posibilităţilor de fundamentare pe baza unor informaţii mai ample şi permite luarea în calcul a unor factori specifici cu influenţă directă asupra mărimii diferitelor cheltuieli (venituri) bugetare, diminuând gradul de aproximaţie, dar fără să asigure o cuantificare exactă.

*5.2.2.2. Metode moderne de dimensionare a cheltuielilor (veniturilor) bugetare*

Comparativ cu metodele clasice, axate pe automatisme sau încercări de evaluare directă cu rezultate aproximative, metodele moderne de dimensionare a cheltuielilor (veniturilor) bugetare se caracterizează, în principal, prin prelucrarea unui volum mare de informaţii privind obiectivul (acţiunea) de realizat. Folosirea acestor metode presupune luarea în considerare a unui număr mare de elemente de calcul, în cadrul unor modele matematice cu sute de necunoscute, concepute pentru analiza şi selectarea variantelor mai avantajoase de realizare şi finanţare a unor acţiuni de mai mare amploare sau obiective complexe. În aplicarea lor, se apelează la analiza cost-avantaje sau cost-beneficii, ca metodă generală de fundamentare a deciziilor, sub aspect economico-financiar.

Între metodele moderne, folosite în mai multe ţări pentru dimensionarea cheltuielilor publice bugetare, se disting:

1 - planificarea, programarea, bugetarea, cunoscută sub denumirea abreviată PPBS (Planning, Programming, Budgeting System);

2 - baza bugetară zero, denumită abreviat ZBB (Zero Base Budgeting);

3 - raţionalizarea opţiunilor bugetare, în varianta abreviată RCB (Rationalisation des Choix Budgetaires).

*Planificarea, programarea, bugetarea* (PPBS) presupune, în aplicare, parcurgerea a trei faze (etape) succesive, cu un conţinut axat pe analiza cost-avantaje, şi anume:

- definirea în termeni cantitativi a obiectivelor (acţiunilor) de realizat, cu precizarea mijloacelor tehnice utilizabile şi a eforturilor materiale corespunzătoare;

- investigarea soluţiilor posibile de aplicat, cu estimarea costurilor şi a avantajelor şi analiza corelată a acestora. În acest sens, se iau în calcul toate cheltuielile şi veniturile implicate de obiectivul respectiv, de la

Scanned with OKEN Scanner

proiectare până la ieşirea acestuia din funcţiune, pentru fiecare variantă de proiect, alegând în final pe cea mai avantajoasă prin prisma raportului dintre costuri şi avantaje;

- transpunerea în termeni bugetari a soluţiilor adoptate, prin determinarea mărimii cheltuielilor de finanţat anual, respectiv a veniturilor realizabile şi înscrierea cifrelor corespunzătoare în buget, pe titularii beneficiari ai sumelor alocate (ministere, instituţii).

Concepută pe bază de determinări cantitative, atât în privinţa eforturilor (costurilor), cât şi a efectelor (rezultatelor), aplicarea acestei metode obligă decidentul să reflecteze asupra utilităţii sociale a acţiunilor de finanţat, prin prisma finalităţii cheltuielilor propuse, căutând variante care permit folosirea mijloacelor mai economicoase.

Sub aspectul tehnic al aplicării, PPBS presupune, în mod logic, parcurgerea celor 3 faze prin 3 tipuri de lucrări care îi definesc conţinutul, şi anume: planificarea, programarea, bugetarea.

Planificarea presupune definirea strategiei de urmat (prin studii cu caracter prospectiv) pentru stabilirea obiectivelor concrete de îndeplinit pe termene mai lungi şi identificarea posibilităţilor de realizare a acestora, în mod eşalonat, pe un număr mai mare de ani bugetari.

Programarea este menită să ofere elementele de ordin tactic necesare aplicării strategiei şi ea constă în elaborarea de studii evaluative bazate pe folosirea de programe de optimizare a soluţiilor pentru atingerea fiecărui obiectiv. Aceste programe au un orizont de timp ceva mai redus decât planificarea, asigurând suportul necesar determinării costurilor şi avantajelor comparabile, inclusiv a volumului alocaţiilor bugetare ce urmează a se înscrie în fiecare buget anual.

Bugetarea constă, la rândul său, în reflectarea parametrilor de ordin tehnic cantitativ în termeni bugetari, prin determinarea sumei cheltuielilor, respectiv a veniturilor, ce se pot înscrie (pe baza programului optim ales) în bugetele pe anii următori. Ca şi realizarea obiectivelor, care se eşalonează pe o perioadă mai îndelungată, transpunerea în termeni bugetari şi, deci, alocarea sumelor respective vizează mai mulţi ani bugetari viitori.

O imagine de ansamblu asupra conţinutului PPBS, concepută şi aplicată iniţial în SUA, dar preluată ulterior şi de alte ţări (Canada, Olanda, Japonia, etc.), rezultă din fig.1 - Ciclul PPBS

Scanned with OKEN Scanner

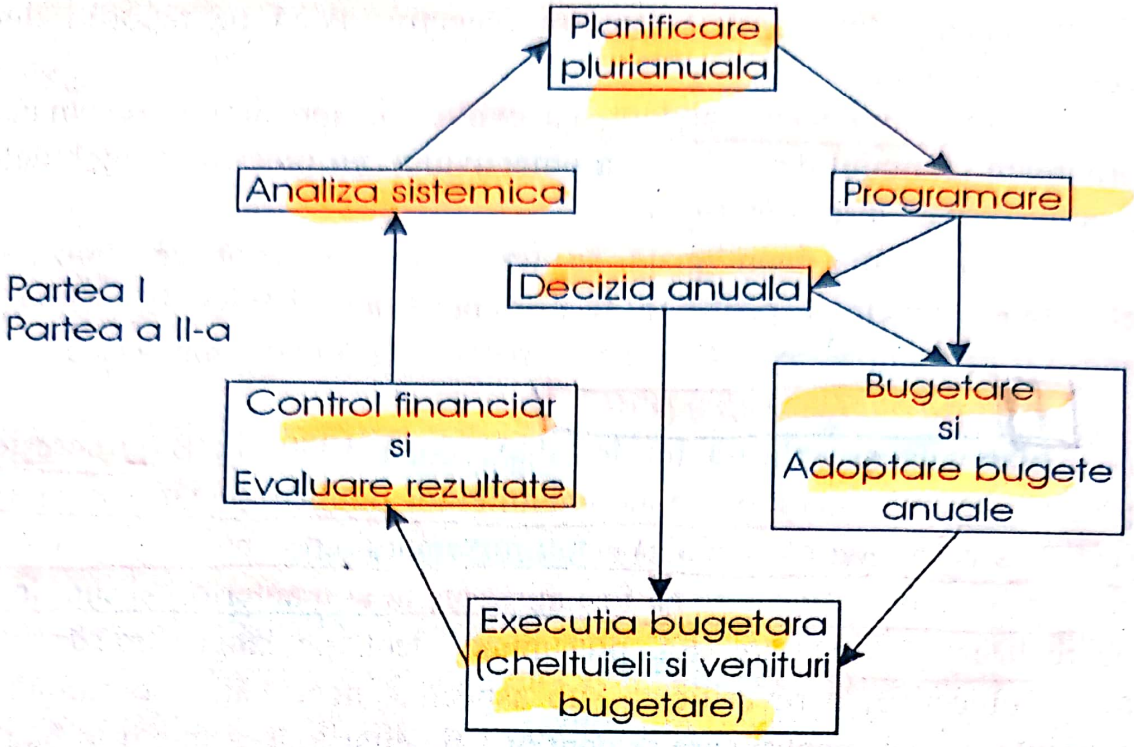



**Fig. 1. Ciclul PPBS**

Aplicarea PPBS permite luarea de decizii, privind alocarea sumelor pentru diferite cheltuieli publice, bazate pe analiza şi corelarea acțiunilor ce se finanțează pentru obținerea de rezultate mai bune, pe ansamblu.

Conexiunile dintre fazele descrise de ciclul PPBS permit şi revizuirea anuală a prevederilor inițiale, ca o consecință a exercitării controlului financiar-contabil asupra execuției bugetelor anuale, în corespondență cu mersul îndeplinirii obiectivelor, prevăzutè pentru perioade mai îndelungate. în acest sens, studiile prospective pe termen lung, ce corespund primei faze, se aprofundează în cea de a doua prin programele pe termen mijlociu, în funcție de care se stabilesc (cu posibilitatea revizuirii) prevederile bugetare anuale.

Totodată, metoda oferă şanse mai mari armonizării mai raționale a eforturilor ce se depun pentru obținerea de utilități sociale sporite, nu numai prin finanțarea acțiunilor cu caracter public, ci şi a celor din sectorul privat, favorizând şi orientarea activităților din acest sector, pe termen mai lung. Sub aspectul documentelor întocmite, în aplicarea PPBS se utilizează:

1- nomenclatorul programelor, care concentrează programe ce corespund obiectivelor de finanțat, cu analiza asupra acestora şi a mijloacelor de folosit pentru îndeplinirea lor;

2- programul fizic şi planul financiar aferent fiecărui program cuprins în nomenclator;

Scanned with OKEN Scanner

3- analiza financiară a fiecărui obiectiv, axată pe raportul dintre costuri şi avantaje;

4- programul memorandum, cu explicaţii, aprecieri şi recomandări privitoare la modul de realizare a obiectivului, cu precizarea cheltuielilor (veniturilor) de înscris în buget.

Documentaţia menţionată se transmite organelor specializate în elaborarea bugetelor pentru a fi prezentată autorităţilor legislative, ca anexă la proiectul de buget, supus dezbaterii şi adoptării anuale.

*b) Baza bugetară zero (ZBB)*

Elaborată şi aplicată tot în SUA, după 1980, ZBB urmăreşte să prevină creşterile neraţionale ale cheltuielilor publice, punând accentul pe reanalizarea periodică (anuală) a tuturor cheltuielilor bugetare, inclusiv a celor privind obiective care au fost aprobate în anii anteriori şi sunt în curs de realizare şi finanţare. Ea, presupune, deci, pe lângă fundamentarea noilor obiective, o reverificare sub aspectele necesităţii, oportunităţii şi eficienţei a celor pentru care se continuă finanţările începute prin bugetele anilor precedenţi, în baza studiilor privind raportul cost – avantaje, actualizate. Această procedură semnifică faptul că în fiecare an bugetar dimensionarea tuturor cheltuielilor publice se face ca şi cum s-ar porni de la zero. În acest scop, se elaborează un număr mare de programe alternative care combină în diverse variante mijloacele utilizabile pentru îndeplinirea fiecărui obiectiv. Aceste programe sunt grupate de o manieră care să permită luarea de "decizii – pachet" bazate pe combinarea eforturilor aferente diferitelor acţiuni de finanţat, astfel încât, pe ansamblu, raportul cost – avantaje să fie cât mai favorabil. În final, se optează pentru varianta de program în care efectele utile posibile de obţinut, faţă de costurile aferente asigură un raport mai avantajos, dar ţinând seama şi de restricţiile bugetare, respectiv sumele ce pot fi alocate din bugetul public.

În aplicarea acestei metode, pentru alegerea programelor optime se apelează şi la procedeul reprezentărilor grafice, axate pe corelaţiile dintre rezultatele sau efectele utile obtenabile şi costurile corespunzătoare fiecărui program de realizare a aceluiaşi obiectiv.

Un model de reprezentare grafică folosită, în acest scop, este cel redat în figura nr.2

Scanned with OKEN Scanner

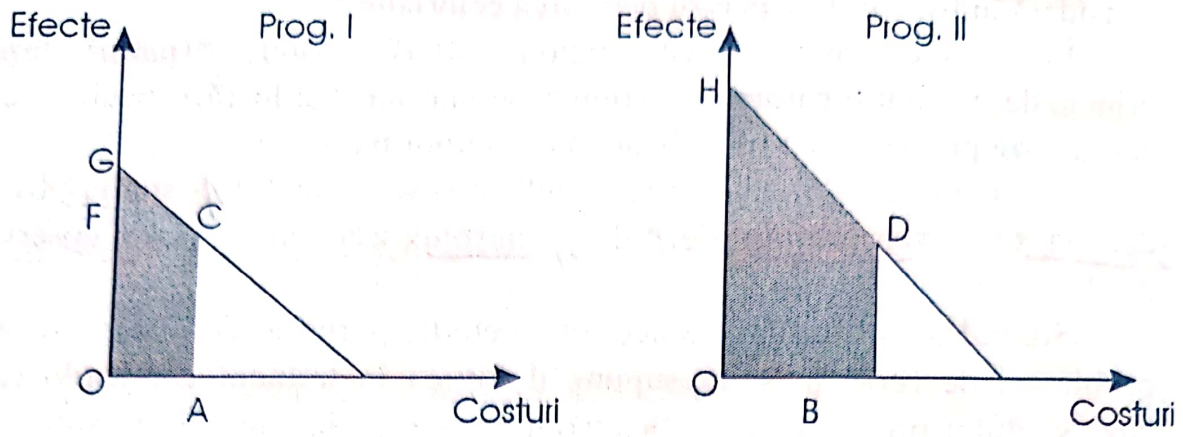



**Fig. 2. BBZ în reprezentare grafică**

Suprafețele de culoare închisă exprimă, prin mărimea lor, raportul dintre efecte şi costuri, iar varianta mai avantajoasă de program se deduce a fi cea mai mare dintre ele. Aşa cum rezultă din figura respectivă, se va opta pentru programul II, deoarece OHDB>OGCA, ceea ce înseamnă că la aceeaşi alocație bugetară cheltuită (F), deşi costurile sunt mai mari, se obțin efecte utile superioare care, pe ansamblu, asigură o eficiență mai mare programului II. în acest caz, este de admis că deoarece finanțarea bugetară este de mărime egală, în varianta programului II costurile mai mari privind funcționarea obiectivului sunt compensate prin rezultatele pozitive de proporții mai mari, comparativ cu cealaltă variantă, în care la costuri mai mici, corespund rezultate inferioare.

Asemănătoare sub multe aspecte cu PPBS, aplicarea acestei metode include, desigur, dificultăți în evaluarea elementelor de efect şi cost corespunzătoare programelor alternative propuse şi presupune ierarhizarea lor, în baza nivelului pe care îl prezintă aceste variabile, respectiv raportul cost - rezultate, pentru a alege în final pe cel mai avantajos.

*c) Raționalizarea opțiunilor bugetare (RCB)*

Metoda RCB a fost concepută în Franța, pornind de la experiența aplicării PPBS în SUA, ca procedură nouă de abordare, elaborare şi execuție a deciziilor în sfera cheltuielilor bugetare, urmărind a le trata ca un tot coerent. Bazată, ca şi PPBS sau ZBB, pe folosirea tehnicii electronice de analiză şi calcule previzionale, prin prelucrarea unui mare volum de informații, aplicarea ei vizează corelarea mai bună a eforturilor şi efectelor privitoare la obiective şi acțiuni de mai mare complexitate, care antrenează, adesea, participarea mai multor entități publice.

Această metodă este conturată sub formă de buclă, ca un sistem cibernetic închis, structurat pe faze şi lucrări între care se manifestă o

strânsă interdependență. În cadrul său, parcurgerea fiecărei faze se consideră indispensabilă pentru derularea celorlalte.

Într-o succesiune logică, metoda RCB include 4(patru) faze principale, în cadrul cărora se disting şi se interferează lucrări specifice ce conturează procesul de raționalizare a opțiunilor bugetare.

Fazele principale de parcurs în aplicarea RCB sunt: a) - studiul; b) – decizia; c) execuția (deciziei); d) controlul, așa cum se poate observa din figura nr.3

Studiul, ca primă fază a acestei metode, porneste de la formularea problemei de rezolvat şi presupune definirea în termeni cantitativi (pe baza studiilor prospective) a obiectivelor ce se iau în considerare spre a fi finanțate în perspectiva unui număr de ani bugetari. În cadrul studiului, se analizează şi activitatea instituțiilor publice, stabilind obiectivele necesare a se realiza şi posibilitățile de conexare a lor în vederea finanțării.

Totodată, în funcție de natura obiectivelor, se cercetează şi se identifică mijloacele necesare (cu posibilitățile de procurare a lor) şi se elaborează soluțiile alternative pentru realizarea obiectivelor propuse, cu variante de combinare a elementelor de cost şi de rezultate, care să permită compararea şi alegerea celor mai avantajoase. În acest scop, se alcătuiesc programe de realizare a obiectivelor denumite generic "programe glisante", pe un orizont de timp de durată mijlocie. Corespunzător fiecărui program se determină costurile totale aferente creării şi funcționării fiecărui obiectiv, prin cuprinderea tuturor cheltuielilor, precum şi avantajele cuantificabile.

Scanned with OKEN Scanner

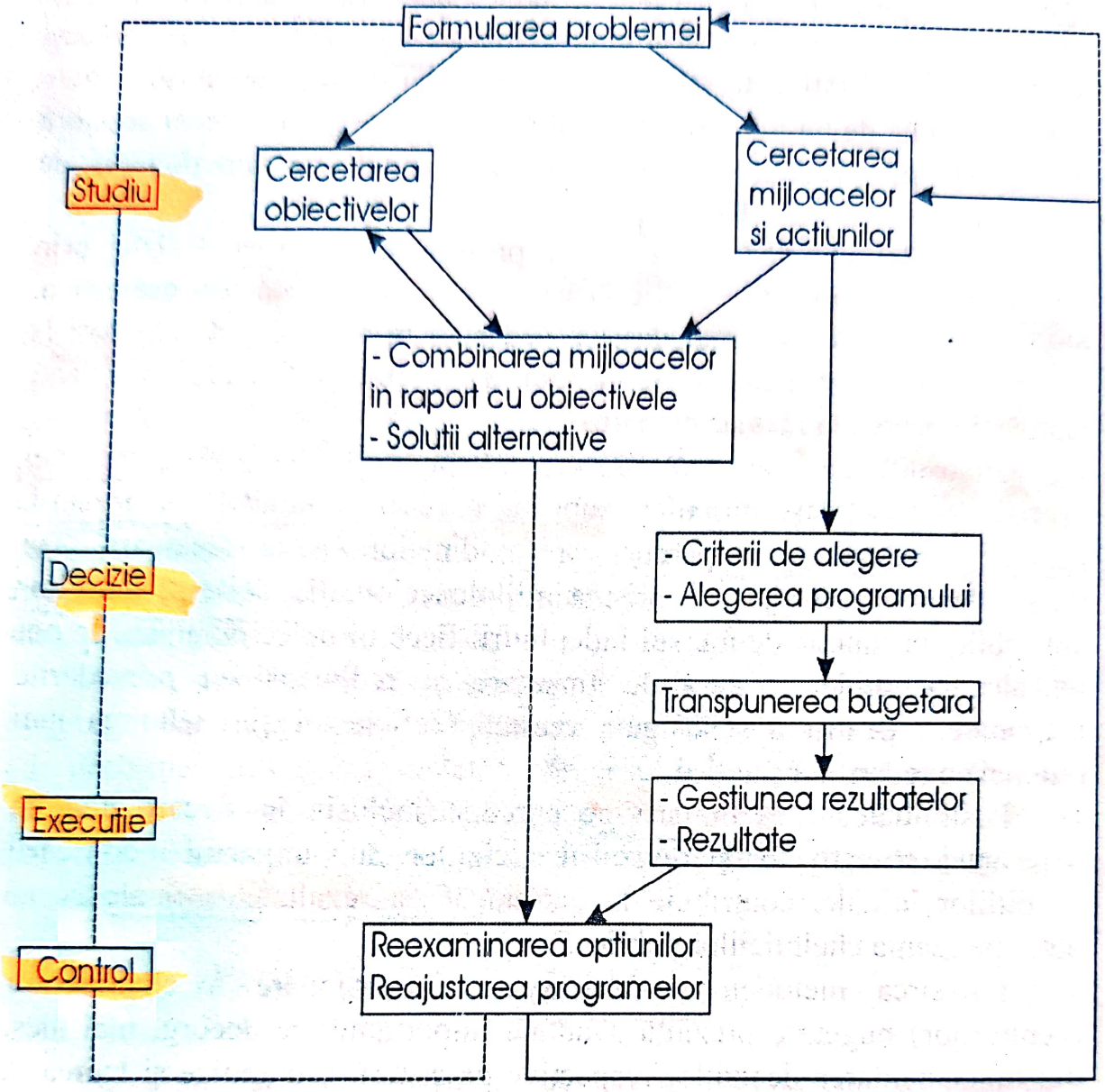



**Fig. 3. Schema simplificată a RCB**

În elaborarea programelor se efectuează o analiză de sistem, în sensul luării în considerare a interdependențelor caracteristice acțiunilor (obiectivelor) ce pot fi abordate "în complex", stabilind şi legăturile necesare între instituțiile publice participante la realizarea acestora.

Programul, ca instrument al acestei metode, este considerat elementul fundamental al celei de a doua faze, de luare a deciziei, iar în baza soluțiilor alternative, reflectate prin variantele de program elaborate, comparând costurile cu rezultatele, se optează pentru cel mai avantajos şi se ia decizia de realizare a obiectivului. Concomitent cu luarea deciziei şi alegerea variantei optime de proiect, se întocmesc şi bugetele de program.

Scanned with OKEN Scanner

din care rezultă cheltuielile şi veniturile aferente programului ales pentru realizarea fiecărui obiectiv, ce se înscriu în bugetul public anual.

Bugetul program al obiectivului de realizat prevede, pe ministere şi pe tipuri de activităţi, resursele necesare, destinaţiile acestora şi rezultatele obtenabile faţă de un nivel dat al cheltuielilor, respectiv mărimea acestora din urmă, pe principalele categorii (de capital, de funcţionare, de personal).

La rândul său, faza de execuţie presupune aplicarea deciziei prin acţiuni adecvate îndeplinirii fiecărui obiectiv şi implică, de asemenea, observarea pe parcurs a realizării prevederilor prin indicatori referitori la intrări, ieşiri şi gestiunea resurselor, inclusiv efectuarea finanţării bugetare, marcând trecerea la faza următoare.

Controlul, ca fază a RCB, vizează în mod direct execuţia unei decizii, dar, în acelaşi timp,oferă suportul necesar eventualelor intervenţii, pentru corectarea pe parcurs a tendinţelor nesatisfăcătoare sau reconsiderarea acesteia prin prisma mijloloacelor utilizabile şi soluţiilor aplicabile. În funcţie de mersul îndeplinirii fiecărui obiectiv, anual, se pot reevalua acţiunile în curs de finanţare şi redimensiona prevederile anterioare, pentru a se asigura creşterea eficienţei şi cheltuirea mai raţională a resurselor publice.

Posibilitatea reexaminării pe parcurs (inclusiv în fiecare nou an bugetar) a obiectivelor şi revizuirii deciziilor, sub impactul modificării condiţiilor iniţiale, contribuie la îmbunătăţirea rezultatelor finale ce se obţin pe seama cheltuielilor publice.

Folosirea metodelor moderne de dimensionare a cheltuielilor (veniturilor) bugetare prezintă avantaje importante, ce decurg, mai ales, din fundamentarea deciziilor respective pe criterii economice şi luarea în calcul a unui foarte mare volum de informaţii şi număr de variabile. Valorificarea avantajelor acestor metode prin utilizarea tehnicii electronice, care permite simularea fenomenelor şi elaborarea unei multitudini de soluţii alternative, ca şi orizontul de timp mai lung la care se raportează formularea problemelor şi orientarea acţiunilor, favorizează dimensionarea mai exactă a prevederilor bugetare, în comparaţie cu posibilităţile oferite de metodele tradiţionale.

Totuşi, avantajele metodelor moderne nu pot fi deplin valorificate, deoarece în dimensionarea şi structurarea prevederilor bugetare prevalează, adesea, opţiunile politice asupra celor economice, iar criteriile de optim economic cedează teren compromisurilor politice. În acest sens, M. Duverger remarca faptul că "alocarea resurselor bugetare pentru

Scanned with OKEN Scanner

finanțarea de acțiuni publice nu s-a bazat în nici o țară și în nici o epocă numai pe aprecierea rațională a avantajelor, a costurilor și a eficienței. De aceea este de admis că, în sine, RCB este o metodă neutră care sporește autoritatea "tehnostructurii" și influența sa asupra guvernului, dar deciziile publice rămân cu un pronunțat caracter politic.

## 5. 3. Procesul bugetar

În accepțiunea sa financiară, procesul bugetar este concretizatat prin ansamblul lucrărilor și operațiunilor privitoare la proiectarea (previzionarea), aprobarea, realizarea și controlul activității prin care se constituie și distribuie fondul bugetar. Conținutul procesului bugetar prezintă anumite diferențieri, mai ales, în funcție de componenta sistemului bugetar la care se referă (buget central sau federal, buget al statului membru în federație, buget local) și de particularitățile dezvoltării istorice a fiecărei țări, dar el are și multe elemente comune ce corespund unui proces decizional sui generis.

Astfel, pornind de la considerentul că există două tipuri de sisteme bugetare, dar în ambele, componenta principală fiind cea a bugetului administrației centrale sau federale, procesul bugetar aferent acesteia este cel mai reprezentativ și parcurge mai multe faze, cuprinzând: elaborarea (întocmirea) proiectului de buget; aprobarea bugetului; execuția bugetului; încheierea bugetului; controlul bugetar.

### *5.3.1. Elaborarea proiectului de buget*

Ca primă fază a procesului bugetar, aceasta constă în efectuarea lucrărilor de întocmire a proiectului bugetului de stat, inclusiv a celor de evaluare a cheltuielilor și veniturilor bugetare, concretizate, prin documente specifice în care se înscriu categoriile de cheltuieli și de venituri bugetare, în cuantumul previzionat. Lucrările de elaborare a proiectului bugetului de stat se desfășoară, de regulă, sub îndrumarea cu participarea directă a Ministerului Finanțelor sau Ministerului Bugetului (în unele țări), dar ele sunt coordonate de către Guvern, care în multe țări are între atribuțiile sale, întocmirea, avizarea și prezentarea spre dezbatere Parlamentului a proiectului de buget. În alte țări, coordonarea și răspunderea directă privind întocmirea proiectului de buget revine Președenției, care dispune de un organism specializat în acest domeniu.

Scanned with OKEN Scanner

Propunerile ce se înscriu la venituri şi la cheltuieli, în proiectul de buget, se fundamentează pe baza analizelor efectuate asupra nevoilor de resurse şi posibilităţilor de procurare a acestora, urmărind asigurarea premiselor necesare realizării obiectivelor programului de guvernare şi integrarea în politica financiară a statului. În acest context, un criteriu esenţial al opţiunilor îl constituie corelarea cuantumului cheltuielilor bugetare de efectuat cu cel al veniturilor posibile de încasat la buget, având ca scop evitarea sau cel puţin menţinerea în limite admisibile a eventualului deficit bugetar. Atingerea unui asemenea obiectiv impune proceduri adecvate de comunicare şi informare între Ministerul Finanţelor şi celelalte ministere sau instituţii implicate în fundamentarea prevederilor bugetare, inclusiv căutarea de soluţii menite să reducă decalajul posibil dintre cheltuielile, mai mari, şi veniturile, mai mici. Asemenea soluţii vizează, firesc, reducerea cheltuielilor, pe de o parte şi/sau creşterea veniturilor curente, pe de altă parte, ceea ce poate genera conflicte bugetare între departamentele publice afectate, mai ales, alocarea unor sume mai mici decât cele solicitate.

O procedură de reducere a acestor conflicte, folosită în unele ţări, presupune parcurgerea următoarelor etape:

a) emiterea liniilor directoare ale politicii bugetare pe anul viitor şi stabilirea nivelurilor orientative de cheltuieli pentru beneficiarii centrali de alocaţii (credite) bugetare (ministere, agenţii guvernamentale), de către Ministerul Finanţelor, după consultare cu şeful guvernului;

b) elaborarea propunerilor proprii de cheltuieli de către beneficiarii de credite bugetare, pornind de la nivelurile orientative transmise şi obiectivele de realizat, conform programului de guvernare, în domeniul de responsabilitate a fiecăruia;

c) atenuarea (rezolvarea) conflictelor posibile rezultate, prin analize efectuate în comun de către specialiştii din structurile implicate;

d) atenuarea (rezolvarea) conflictelor la nivelul ministrului finanţelor şi miniştrilor sau conducătorilor instituţiilor centrale respective;

e) rezolvarea divergenţelor rămase, cu participarea directă a primului ministru sau în cadrul şedinţelor Guvernului.

După definitivarea, la acest nivel, a propunerilor referitoare la volumul şi structura veniturilor şi cheltuielilor înscrise în proiectul de buget, ministrul finanţelor îl supune analizei Guvernului.

La rândul său, Guvernul analizează conţinutul proiectului de buget şi decide asupra prevederilor (la cheltuieli şi venituri), urmând ca în forma însuşită de el să îl transmită spre dezbatere Parlamentului.

Scanned with OKEN Scanner

### 5.3.2. *Aprobarea bugetului.*

În vederea dezbaterii şi aprobării de către Parlament, proiectul de buget este transmis acestuia de către Guvern, sub forma unei documentaţii compuse din:

a) proiectul de lege pentru aprobarea bugetului, cuprinzând veniturile şi cheltuielile bugetare;

b) expunerea de motive care explică opţiunile concretizate în proiectul de buget, inclusiv propunerile de modificare a legislaţiei fiscale;

c) anexele la proiectul de lege pentru aprobarea bugetului, în care se detaliază structura veniturilor şi a cheltuielilor bugetare;

d) alte materiale documentare necesare analizei detaliate a prevederilor bugetare, de către Parlament.

Într-o primă etapă, proiectul de buget transmis Parlamentului se analizează, făcându-se observaţii şi propuneri de amendamente (modificări), la nivel de comisie parlamentară specializată, după care urmează dezbaterea în şedinţe ale fiecărei camere a Parlamentului. La baza analizei şi discutării conţinutului bugetului, în această fază, stă proiectul de buget cu anexele sale din care trebuie să rezulte modul de fundamentare a cifrelor propuse.

Dezbaterea în Parlament a proiectului de buget începe, de regulă, cu prezentarea acestuia de către şeful guvernului (sau de ministrul finanţelor) respectiv a observaţiilor (amendamentelor) formulate de comisiile parlamentare de specialitate, continuând cu discutarea lui de către parlamentari.

În cazul Parlamentului bicameral, competenţele de a dezbate şi introduce amendamente la proiectul de buget diferă sensibil, în unele ţări având prioritate Camera Inferioară, iar în altele Camera Superioară. La rândul lor, competenţele ce revin fiecărei Camere respectiv Parlamentului merg de la introducerea de amendamente numai pentru unele prevederi (la cheltuieli sau venituri), până la respingerea în bloc a proiectului de buget, cerând Guvernului să prezinte un alt proiect.

De regulă, pentru soluţionarea eventualelor divergenţe între cele două Camere şi concilierea amendamentelor propuse, se constituie comisii mixte şi se convoacă şedinţe comune ale Camerelor reunite ale Palamentului, care prin votul în plen adoptă, Legea (de aprobare a) bugetului, ceea ce înseamnă că acest document dobândeşte putere de lege, iar prevederile sale sunt obligatorii de executat.

Scanned with OKEN Scanner

Totuşi, pentru a se pune în aplicare, această lege se cere a fi promulgată (ratificată) şi de către şeful statului, care ar putea cere rediscutarea sa în Parlament, atunci când constată eventuale prevederi inacceptabile. În mod firesc, această fază se încheie prin publicarea Legii bugetului de stat pe anul respectiv, în condiţiile prevăzute prin actele normative privitoare la această procedură.

### 5.3.3. *Execuţia bugetului.*

#### *5.3.3.1. Cadrul general al execuţiei bugetului*

În esenţa sa, această fază constă în realizarea prevederilor Legii bugetului, atât la venituri, cât şi la cheltuieli. Prevederile la venituri sunt considerate niveluri minime obligatorii, iar cele de la cheltuieli reprezintă niveluri maxime ce nu se pot depăşi. Faţă de acest principiu, este de observat că ultimele decenii marchează o tendinţă de rectificare a prevederilor iniţiale din Legea bugetului, concretizate în modificări aduse cifrelor aprobate anterior, la venituri şi/sau la cheltuieli, pentru a le pune în acord mai deplin cu situaţia reală. Rectificările iniţiate de Guvern urmează aceeaşi filieră a aprobării în Parlament, astfel, iar acele prevederi rămase definitive, până la finele anului, devin ulterior noi limite minime la venituri sau maxime la cheltuieli obligatorii de respectat pe parcursul execuţie bugetară.

Ca fază a procesului bugetar, execuţia bugetului reprezintă, de asemenea, o responsabilitate a Guvernului, îndeplinită prin Ministerul Finanţelor, care trebuie să organizeze activitatea şi să aplice procedurile adecvate. Dar, sub acest din urmă aspect, este de remarcat folosirea unor instrumente şi proceduri diferite în executarea părţii de cheltuieli, respectiv a părţii de venituri, implicând o anumită structurare a activităţii şi specializare a personalului.

Totodată, coordonarea activităţii privind execuţia bugetară de ansamblu, urmărind şi corelarea operaţiunilor de alocare a sumelor din buget, pentru efectuarea de cheltuieli, cu cele de încasare a veniturilor bugetare se asigură printr-un departament specializat, care funcţionează în Ministerul Finanţelor.

Execuţia bugetului, la partea de cheltuieli, în limita sumelor aprobate ce se pun la dispoziţia beneficiarilor de alocaţii (credite) bugetare, presupune, la rândul său, o procedură specifică, cu operaţiuni corespunzătoare următoarelor etape distinctive (în cadrul procesului de

Scanned with OKEN Scanner

execuție a unei cheltuieli), și anume: angajarea; lichidarea; ordonanțarea; plata.

1) Angajarea unei cheltuieli publice bugetare se concretizează prin actul (contract, comandă, decizie, lege etc.) în baza căruia o entitate publică asumă obligația de a plăti o sumă de bani către o altă persoană juridică sau fizică, în condițiile prevăzute de lege. Ea poate avea loc ca rezultat al unei decizii proprii, luate în mod autonom și exprimată prin întocmirea unui act de voință (contract) între instituția respectivă și beneficiarul sumei, în care se prevăd drepturi și obligații reciproce. De asemenea, ea poate decurge din norme sau acte legale, emise de organe ale puterii și administrației de stat și executate de instituțiile publice implicate în realizarea acțiunilor la care se referă normele sa actele respective.

Deciziile, prin care are loc angajarea cheltuielilor bugetare, pot fi luate numai de către persoanele care au, prin lege, competența de a angaja plăți din resursele financiare publice, în limitele competentelor acordate și a sumelor aprobate prin buget. Asemenea persoane sunt, în mod obișnuit, conducătorii entităților publice (miniștri, directori etc.) sau alți salariați, de regulă, cu funcții de răspundere în instituția respectivă, ei fiind cunoscuți și sub denumirea de ordinatori de credite bugetare.

2) Lichidarea cheltuielii publice bugetare presupune constatarea îndeplinirii condițiilor legale sau a obligațiilor care reveneau beneficiarului sumei (ce urmează a se plăti), de către o entitate publică, prin persoane autorizate să o reprezinte pe aceasta. Ea se întemeiază, atât pe constatări faptice privind serviciile prestate, bunurile livrate și recepționate, lucrările executate, cât și pe acte justificative legal întocmite și prezentate instituției publice, (care urmează să decidă și să efectueze plata), cum sunt: procese verbale de recepție, deconturi, facturi etc.

3) Ordonanțarea cheltuielii publice bugetare se concretizează prin emiterea unei dispoziții, de către instituția publică, pentru efectuarea plății sumei datorate, echivalând cu a se da un ordin de plată în favoarea persoanei fizice sau juridice îndreptățite să o încaseze.

4) Plata propriu-zisă este operațiunea care finalizează o cheltuială publică bugetară și presupune transmiterea efectivă a sumei de bani datorate de o entitate publică către persoana căreia i se cuvine. Ea se poate efectua, fie prin virament în contul beneficiarului, deschis la o bancă, fie în numerar, prin casieria instituției publice respective.

Prin conținutul lor, primele trei tipuri de operațiuni privitoare la execuția cheltuielilor bugetare (angajarea, lichidarea, ordonanțarea) sunt de competenta ordonatorilor de credite bugetare, reprezentați prin

Scanned with OKEN Scanner

conducătorii entităților publice sau împuterniciții acestora. Spre deosebire, plata propriu-zisă poate fi efectuată numai de către gestionarii (mânuitorii) de bani publici, care îndeplinesc funcții de casieri sau contabili plătitori, asigurându-se o delimitare a competențelor, necesară pentru prevenirea unor operațiuni incorecte, frauduloase.

La rândul său, execuția părții de venituri bugetare, pornind de la principiul că pentru acestea prevederile din bugetul aprobat reprezintă limite minime ale încasărilor şi având ca principală componentă încasarea impozitelor, implică, de asemenea, mai multe tipuri de lucrări (operațiuni) acțiuni eşalonate în timp, şi anume: aşezarea; lichidarea; emiterea titlurilor de încasare; perceperea (încasarea) propriu-zisă a venitului.

1) Aşezarea, ca operațiune specifică impozitelor (principalul venit bugetar), presupune identificarea şi evaluarea materiei impozabile, pe de o parte şi stabilirea sumei impozitului de încasat pe categorii de impozite, pe de altă parte, în condițiile prevăzute de legislația fiscală.

2) Lichidarea se concretizează prin determinarea sumelor de încasat la diferite termene de plată, ce trebuie cunoscute şi de contribuabili şi deschiderea de evidențe la organul fiscal pentru fiecare plătitor, care devine astfel un debitor al statului. "Deschiderea de rol" pentru evidențierea obligației de plată şi urmărirea încasării impozitelor datorate de persoanele fizice anticipează operațiunea următoare, de emitere a titlului de încasare în sarcina contribuabilului.

3) Emiterea titlului de încasare (percepere) vizează anumite venituri bugetare şi constă în întocmirea unui act (înscris) care autorizează încasarea unui venit la bugetul statului, îmbrăcând forme variate. În cazul impozitelor, acestea pot fi: titlu de încasare, folosit atunci când obligația de plată se achită spontan; ordin de încasare emis pentru executarea silită a debitelor restante din impozite etc.

4) Perceperea (încasarea) impozitului este operațiunea finală în execuția bugetului la partea de venituri şi se concretizează prin transferarea efectivă a sumei datorate, de la contribuabil la dispoziția statului, fie în numerar, fie prin virament. Efectuarea operațiunilor de încasare presupune şi urmărirea respectării termenelor de plată de către contribuabili, iar organele fiscale pot aplica sancțiuni sau măsuri de executare silită a debitorilor care nu-şi achită obligațiile către stat.

Față de celelalte trei tipuri de operațiuni vizând administrarea impozitelor (aşezarea, lichidarea, emiterea titlurilor), care sunt efectuate de organe fiscale specializate, încasarea efectivă a acestora, reprezintă o

Scanned with OKEN Scanner

operațiune de gestionare a banilor publici, care se poate efectua, în principiu, prin contabili-încasatori sau agenți fiscali.

### 5.3.3.2. *Organizarea execuției de casă a bugetului (de stat)*

Derularea fluxurilor bugetare de încasări (venituri) și plăți (cheltuieli) într-un cadru organizatoric adecvat și efectuarea operațiunilor respective, fie prin viramente între conturi deschise la instituții financiar bancare, fie în numerar, constituie o componentă a activității bugetare denumită generic, execuția de casă a bugetului.

Organizarea judicioasă a execuției de casă trebuie să asigure, pe lângă efectuarea operațiunilor, cunoașterea permanentă a evoluției încasărilor și plăților bugetare, respectiv a măsurii în care se realizează sincronizarea acestora; să permită gestiunea soldului operațiunilor de casă, inclusiv analiza comparativă față de prevederi, în scopul stabilirii abaterilor și cauzelor lor, respectiv luării unor decizii vizând îmbunătățirea acesteia.

Opțiunile asupra organizării execuției de casă a bugetului, inclusiv a finanțării deficitului, diferă în timp și spațiu, dar teoria și practica bugetară au conturat doua sisteme reprezentative, și anume: a) prin intermediul sistemului bancar; b) prin sistemul de trezorerie (propriu).

a) Execuția de casă prin intermediul sistemului bancar presupune deschiderea de conturi la bănci pentru instituțiile publice implicate în realizarea operațiunilor bugetare, urmând ca încasările și plățile să se efectueze în numele statului de către unitățile bancare. În aceste condiții, o anumită bancă, de regulă, banca centrală (de emisiune) este împuternicită, de către stat, să execute de casă bugetul, iar aceasta organizează și coordonează derularea fluxurilor de încasări și plăți, inclusiv a celor legate de finanțarea deficitului bugetar (plasarea împrumutului de stat, amortizarea datoriei publice etc.). Deși, în acest caz, operațiunile de casă se realizează prin intermediul băncilor, este posibil ca organele financiare ale statului să dispună și de casierii proprii pentru a efectua, mai ales, încasări de impozite de la persoane (fizice) care nu au conturi deschise la bănci.

Folosirea sistemului bancar are un avantaj important oferit prin logistica asigurată de rețeaua largă a instituțiilor bancare, care facilitează efectuarea multitudinii de operațiuni privitoare la execuția de casă a bugetului. În același timp, însă, acest sistem apare deficitar sub mai multe aspecte, care constau în:

Scanned with OKEN Scanner

—neconcordanţe între sistemul informaţional bancar şi cel decizional al autorităţilor de stat. Adesea, informaţiile necesare unor decizii privind execuţia bugetară nu sunt asigurate de către bănci, în mod operativ şi corespunzător cerinţelor;

—întârzieri în raportarea datelor privind execuţia bugetară şi, implicit, în analiza acesteia de către autorităţile publice, cu impact negativ asupra posibilităţilor de sincronizarea a operaţiunilor de încasări cu cele de plăţi şi cu efectele propagate pe care le antrenează necorelarea lor;

—posibila imobilizare a unor resurse bugetare disponibile în conturile anumitor instituţii (întreprinderi) publice, concomitent cu neacoperirea nevoilor, la nivelul altora. Deoarece nu poate opera redistribuirea între acestea, nu este exclus ca statul să apeleze la împrumuturi mai mari decât s-ar justifica, în cazul folosirii eventualelor disponibilităţi ale unor entităţi publice pentru efectuarea plăţilor;

—nevoia organizării unor structuri separate de supraveghere, control şi decizie din partea autorităţii publice, în vederea rezolvării unor probleme specifice execuţiei de casă a bugetului (deschiderea creditelor bugetare, contractarea de împrumuturi etc.).

b) *Execuţia de casă prin sistemul de trezorerie* se bazează pe crearea de către stat a unei instituţii financiare proprii, specializată în efectuarea operaţiunilor corespunzătoare, numită "trezorerie publică". Această instituţie este structurată asemănător băncilor, având o unitate centrală (trezoreria centrală), subordonată Ministerului Finanţelor şi unităţi teritoriale (trezorerii teritoriale), amplasate în funcţie de structură adminsitrativ-teritorială a ţării. Organizarea internă a activităţii unei trezorerii teritoriale corespunde desfăşurării principalelor tipuri de lucrări: de casierie (încasări şi plăţi), de control, de evidenţă a veniturilor (încasate) şi a cheltuielilor (efectuate), de furnizare a informaţiilor necesare elaborării rapoartelor periodice şi conturilor privind execuţia bugetară.

În principiu, trezoreria publică poate îndeplini două funcţii specifice: funcţia de casier public şi funcţia de bancher al statului.

În cadrul primei funcţii (de casier), trezoreria publică îndeplineşte, prin reţeaua teritorială proprie, mai multe atribuţiuni cum sunt:

1—organizarea şi efectuarea tuturor operaţiunilor de încasări şi plăţi, atât prin virament, cât şi în numerar, care privesc bugetul de stat, urmărind să asigure sincronizarea lor, în mod curent, operativ;

2—elaborarea de prognoze privind evoluţia viitoare a operaţiunilor de încasări şi plăţi şi asigurarea lichidităţii curente necesare, inclusiv

integrarea în circuitul economic a fluxurilor determinate de finanțarea deficitului bugetar (încasări din împrumuturi, plăți privind amortizarea datoriei publice);

3—exercitarea controlului operativ, cu prilejul eliberării resurselor bugetare către entitățile publice, pentru prevenirea cheltuielilor nelegale sau neoportune;

4—furnizarea informațiilor pentru întocmirea rapoartelor periodice și a conturilor privind execuția bugetară.

În cea de a doua funcție (de bancher), trezoreria publică realizează o activitate similară băncilor, constând în:

1—deschiderea și administrarea conturilor bancare pentru efectuarea operațiunilor băneşti ale entităților publice;

2—efectuarea operațiunilor de garantare sau coparticipare a statului la acordarea de împrumuturi pentru realizarea anumitor obiective economice sau sociale;

3—gestionarea disponibilităților băneşti din conturile deschie entităților publice, în raport cu nevoile de lichidități ale bugetului, incluzând și posibilitatea unor redistribuiri temporare la nivelul trezoreriei;

4—efectuarea operațiunilor privind finanțarea deficitului bugetar, constând în plasarea înscrisurilor împrumutului de stat (încasarea sumelor împrumutate de la creditorii statului), rambursarea ratelor scadente, plata dobânzilor etc. și, în ansamblu, gestionarea datoriei publice la costuri cât mai reduse.

În mod deosebit, realizarea ultimelor două atribuțiuni presupune relații directe ale trezoreriei publice cu sistemul bancar, operațiunile sale integrându-se în circulația monetară de ansamblu.

Astfel, operațiunile băneşti efectuate, respectiv soldul disponibilităților constituit la nivelul trezoreriei publice se reflectă într-un cont de corespondent deschis acesteia la banca centrală (de emisiune), intrând sub incidența deciziilor de politică monetară.

De asemenea, operațiunile de plasare (contractare) a împrumuturilor pentru finanțarea deficitului bugetar, ca și cele de refinanțare sau de amortizare a datoriei publice se întrepătrund cu activitatea celorlalte bănci și implică, de regulă, participarea directă a băncii de emisiune. Așa, de pildă, dacă finanțarea deficitului și refinanțarea datoriei publice se realizează prin împrumuturi interne acordate statului de băncile comerciale sau de către populație, oferta de împrumut a acestora către întreprinzătorii privați se reduce. Fără a genera presiuni inflaționiste (în sfera circulației monetare), această soluție poate fi avantajoasă, dar în mod firesc, ea

modifică raportul dintre cererea (sporită) şi oferta (existentă) de fonduri de împrumut, cu posibilitatea creşteri ratei dobânzii pe piaţa financiară şi restrângerii investiţiilor private, ceea ce devine dezavantajos.

În acelaşi context, se poate opta şi pentru contractarea de împrumuturi din exterior, dacă pieţele financiare, respectiv creditorii externi oferă condiţii acceptabile, având în vedere, în primul rând, impactul lor asupra serviciului datoriei publice şi balanţei de plăţi externe.

În ambele situaţii de folosire a împrumuturilor, o importanţă deosebită prezintă destinaţia ce se dă resurselor prin finanţarea de acţiuni publice, pornind de la influenţa exercitată, atât asupra mărimii şi structurii cererii suplimentare create, cât şi asupra ofertei de bunuri şi servicii, în cadrul economiei reale. Cheltuirea neraţională a resurselor împrumutate (atât din exterior, cât şi din interior) poate duce la creşterea disproporţionată a datoriei publice, periclitând funcţionarea trezoreriei şi capacitatea de plată a statului respectiv.

În fine, finanţarea deficitului bugetar sau refinanţarea datoriei publice, de către banca centrală, prin emisiune monetară suplimentară, poate antrena declanşarea sau amplificarea fenomenelor inflaţionisve, cu efecte perturbatorii în întreaga activitate economică şi socială, ceea ce impune un control riguros asupra proporţiilor sale, în raport cu perspectivele reale ale evoluţiei economiei naţionale. Această opţiune, în derularea operaţiunilor de trezorerie, este dintre cele mai riscante, prin efectele pe care le induce şi necesită prudenţă maximă din partea factorilor de decizie în sfera politicilor bugetare şi monetare.

### 5.3.4 *Încheierea bugetului*

Încheierea bugetului presupune lucrări caracteristice închiderii exerciţiului bugetar, urmărind să stabilească rezultatul activităţii de execuţie bugetară, respectiv cheltuielile efectuate, veniturile încasate şi soldul înregistrat la finele fiecărui an bugetar. În acest scop, se întocmeşte "contul de execuţie bugetară", care trebuie să reflecte, într-o formă sintetică, totalitatea veniturilor şi a cheltuielilor bugetare realizate şi rezultatul execuţiei, care poate fi "deficit" sau "excedent", pe anul bugetar respectiv.

Încheierea bugetului de stat, concretizată prin contul de execuţie bugetară trebuie să ţină seamă de sistemul adoptat de ţara respectivă, cu privire la închiderea exerciţiului bugetar.

Scanned with OKEN Scanner

Astfel, în țările care au adoptat *sistemul de exercițiu*, închiderea exercițiului bugetar având loc după scurgerea perioadei de prelungire a execuție (3-6 luni) în anul următor, contul de execuție bugetară va reflecta, atât operațiunile înregistrate pe parcursul anului respectiv, cât și pe cele efectuate în perioada de prelungire, aferente aceluiași an bugetar.

Dimpotrivă, în cazul adoptării *sistemului de gestiune*, închiderea exercițiului făcându-se obligatoriu la expirarea fiecărui an bugetar, contul de execuție bugetară va reflecta toate operațiunile realizate, însă, numai pe parcursul anului (bugetar) expirat. Eventualele operațiuni de încasări sau plăti rămase neefectuate dintr-un an anterior (expirat), se vor reflecta în contul de execuție al anului bugetar următor.

Contul de execuție bugetară (numit, uneori, de închidere a exercițiului bugetar) se supune, de asemenea, aprobării Parlamentului, de regulă, cu prilejul prezentării spre dezbatere a proiectului bugetului de stat conceput pentru anul ulterior celui în curs de execuție, iar aprobarea sa are și semnificația descărcării de gestiune a Guvernului pe anul la care se referă.

### 5.3.5. *Controlul bugetar*

Întregul proces bugetar și cu deosebire execuția bugetului implică exercitarea controlului, începând cu verificarea realității informațiilor folosite în fundamentarea prevederilor înscrise în proiectul de buget și încheind cu asigurarea veridicității contului de execuție bugetară.

În mod specific, controlul bugetar se efectuează de către anumite organe sau instituții abilitate prin lege și, în acest sens, el poate fi: a) control politic; b) control jurisdicțional; c) control administrativ.

a) Controlul politic se exercită de către Parlament, mai ales, în cadrul activității legate de aprobarea proiectului de buget și contului de execuție bugetară sau a rectificărilor bugetului. Acesta se poate efectua, însă, și pe parcursul execuției bugetare curente, atât prin comisiile permanente, cât și prin comisii special instituite pe anumite probleme sau prin solicitarea de rapoarte și audierea în plen a persoanelor care administrează resursele financiare publice.

Controlul efectuat de Parlament vizează, în principal, respectarea legislației financiare și concordanța cu obiectivele politicii generale a statului etc., iar sub aspectul execuției bugetare pe anul în curs, urmărește, în primul rând, încadrarea in prevederile autorizației parlamentare,

respectiv în dimensiunile şi structura cheltuielilor (ca limite maxime) şi a veniturilor (ca niveluri minime)aprobate de Parlament.

b) Controlul jurisdicţional se exercită de către o instituţie cu atribuţiuni speciale, împuternicită să verifice modul cum este administrat patrimoniul public şi legalitatea operaţiunilor financiare cu impact asupra bugetului de stat efectuate de entităţile publice; să judece neregulile, aplicând sancţiuni şi să impute celor vinovaţi prejudiciile constatate la control. În acest scop, organele de control aparţinând acestei instituţii analizează actele justificative privind operaţiunile înregistrate in conturile contabile şi se pronunţă asupra legalităţii lor, luând decizia de a da descărcare de gestiune sau de a imputa pagubele produse, celor răspunzători.

O asemenea instituţie specializată în control jurisdicţional poartă numele de Curte de Conturi sau Cameră de Conturi, iar asupra constatărilor rezultate prin exercitarea controlului informează periodic, prin rapoarte, Parlamentul sau Şeful statului.

c) Controlul administrativ este organizat şi efectuat, fie din interiorul entităţilor publice (control intern), fie de la nivel ierarhic superior (de la nivelul ministerului până la instituţiile operative), fie din afară, prin organe specializate ale Ministerului Finanţelor. Acest tip de control are o mare arie de cuprindere şi poate fi exercitat în mai multe moduri, dar în raport cu momentul producerii operaţiunilor bugetare supuse controlului, se disting următoarele forme: control preventiv; control concomitent; control ulterior.

1) Controlul preventiv se defineşte prin exercitarea sa înainte de efectuarea operaţiunilor bugetare supuse controlului şi este cel mai eficace pentru că permite depistarea neregulelor posibile înainte de producerea prejudiciului. Acest tip de control poate preveni pierderile şi favoriza folosirea mai eficientă a resurselor prin neadmiterea începerii acţiunilor nelegale, neoportune sau neeficiente.

2) Controlul concomitent, denumit şi operativ curent, se derulează în acelaşi timp cu efectuarea operaţiunilor bugetare controlate, având şi caracterul unui autocontrol. El poate opri continuarea unor operaţiuni care se dovedesc a fi neoportune sau neeficiente, pentru a corecta sau înlocui decizia ce stă la baza acestora, limitând eventualele pierderi şi favorizând luarea altor decizii, mai bune. Acest aspect pozitiv se dovedeşte, uneori, mai greu de concretizat, având în vedere specificul angajării unor cheltuieli bugetare pe bază de contracte, a căror execuţie nu mai poate fi oprită nici atunci când acţiunile finanţate se dovedesc ineficiente.

Scanned with OKEN Scanner

Controlul ulterior, denumit și postoperativ, se realizează numai după executarea operațiunilor bugetare, fiind axat pe constatarea rezultatelor obținute. Or, în măsura în care aceste rezultate sunt nesatisfăcătoare, prejudiciul creat sau ineficiența înregistrată nu mai pot fi evitate și nici, cel puțin, diminuate. El se finalizează, însă, prin identificarea abaterilor și ilegalităților produse în execuția bugetului, depistarea împrejurărilor în care s-au produs și a persoanelor vinovate, inclusiv prin aplicarea de sancțiuni și stabilirea răspunderilor materiale, pentru recuperarea pagubelor aduse patrimoniului public. În plus, acest control permite revizuirea cadrului de derulare a activității bugetare pentru evitarea repetării, în viitor, a abaterilor de același tip, prin adoptarea de măsuri adecvate, bazate pe cunoașterea cauzelor care le-au generat.

# EXEMPLE TESTE GRILĂ

*1. În care din următoarele ipostaze sunt implicate funcțiile banilor pentru efectuarea de cheltuieli publice bugetare :*

a) măsurarea valorii
b) mijlocirea plăților
c) mijlocirea schimbului de mărfuri
d) prezervarea valorii

*2. In conceptia moderna, cheltuielile publice nu sunt considerate:*

a) procese de redistribuire a PIB si avutiei nationale
b) numai consumuri definitive, nerecuperabile de PIB si avutie nationala
c) instrumente de stimulare a dezvoltarii economice echilibrate
d) procese care pot influenta pozitiv asupra dezvoltarii societatii

*3. În conceperea și promovarea unui sistem fiscal modern trebuie avute în vedere :*

a) asigurarea egalitarismului social (NU) p. 307
b) o progresivitate moderata a cotelor de impunere
c) limitarea la un numar cat mai mic de forme de prelevare
d) asigurarea echitatiii fiscale

*4. Tendinta actuala in politica financiara a firmelor in ceea ce priveste politica de finantare este:*

a) preferinta pentru capital imprumutat

Scanned with OKEN Scanner

b) preferinta pentru capital propriu
c) preferinta pentru autofinantare
d) preferinta pentru emiterea si tranzactionarea de titluri pe piata financiara

*5. Opțiunea pentru folosirea de resurse financiare din exterior trebuie să aibă în vedere:*
a) masura in care s-au epuizat posibilitatile extraordinare de sustinere a resurselor financiare publice
b) marimea datoriei publice externe deja existenta
c) PIB previzionat pentru etapa urmatoare, ca suport al mobilizarii de resurse ordinare (obisnuite)

*6. Ca forme indirecte de subventionare a economiei pot fi:*
a) restituirea impozitelor sau taxelor aferente productiei exportate
b) reducerea tarifelor de transport cu mijloacele statului
c) achizitii efectuate de stat la preturi superioare celor de pe piata interna s au externa
d) acordarea de prime de export

*7. Care dintre variabilele urmatoare nu sunt necesare pentru a calcula venitul net actualizat (valoarea actualizata prezentă) pentru o investiție sunt:*
a) veniturile anuale din exploatarea obiectivului
b) cheltuielile de exploatare din fiecare an de functionare a obiectivului
c) investitia totala de realizat
d) durata de realizare a investitiei
e) rata dobanzii pe piata financiara
f) investitia de realizat anual

*8. Mărimea subvenției de acordat unei intreprinderi, când subvenția este stabilită în sumă fixă pe unitatea de măsură a produsului depinde de:*
a) prețul garantat de stat
b) prețul de vânzare (efectiv)
c) costul produsului
d) profitul întreprinzătorului
e) cantitatea de produse vândute

Scanned with OKEN Scanner

*9. Care dintre modificările variabilelor următoare determină creşterea ratei nete de actualizare a sumei investite într-un obiectiv economic ?*

a) creşterea ratei inflaţiei
b) creşterea nivelului costurilor
c) creşterea ratei dobânzii
d) reducerea ratei inflaţiei
e) creşterea veniturilor obtenabile

*10. Care din următoarele afirmaţii sunt corecte:*

a) echitatea fiscala verticala este incompatibila cu principiul nediscriminarii fiscale
b) echitatea fiscala nu contravine aplicarii venitului minim neimpozabil
c) echitatea fiscala impune stabilirea diferentiata a impozitelor, tinand seama si de situatia sociala a contribuabililor
d) impunerea in cote procentuale proportionale nu asigura egalitatea contribuabililor in fata impozitului

*11. In cazul impunerii in cote procentuale progresive:*

a) ritmul de crestere a impozitului devanseaza
ritmul de crestere a materiei impozabile
b) sarcina fiscala se diferentiaza prin marimea cotelor in functie de variatia bazei de calcul a impozitului
c) nu sunt respectate cerintele de echitate fiscala orizontala
d) se asigura un grad ridicat de echitate fiscala

*12. Ca principiu bugetar, neafectarea veniturilor presupune:*

a) eliminarea impactului inflatiei asupra incasarilor din impozite si taxe la dispozitia statului
b) finantarea ansamblului cheltuielilor publice bugetare din totalitatea veni turilor incasate la buget
c) depersonalizarea veniturilor preluate la fondul bugetar la statului
d) posibilitatea constituirii si utilizarii de fonduri speciale

*13. Care din urmatoarele afirmatii sunt false:*

a) echilibrarea bugetului presupune egalitatea veniturilor totale cu cheltuielile totale pentru un an bugetar
b) aplicarea sistemului de executie reprezinta o abatere de la principiul anu alitatii bugetului

Scanned with OKEN Scanner

c) principiul specializarii bugetare este incompatibil cu neafectarea venitur ilor bugetare
d) aplicarea principiului universalitatii contravine unitatii bugetului

*14. Principalele particularitati ale metodei ZBB (baza bugetara zero) de dimensionare a cheltuielilor (veniturilor) bugetare vizeaza:*
a) utilizarea analizei cost-avantaje
b) elaborarea unui numar mare de programe alternative de realizare a obie ctivelor
c) reanalizarea anuala a tuturor cheltuielilor bugetare
d) utilizarea procedeului reprezentarilor grafice in alegerea programului o ptim

*15. Ca operatiune specifica executiei bugetului (la cheltuieli), angajarea se concretizeaza prin:*
a) constatari faptice privind bunurile livrate, serviciile prestate, lucrarile ex ecutate
b) emiterea unei dispozitii de catre institutia publica pentru plata sumei dat orate
c) asumarea de catre institutia publica a obligatiei de a plati o suma de bani catre o persoana fizica sau juridica
d) contractarea cu furnizorul a achizitionarii de bunuri de catre o institutie publica

## Răspunsuri teste grilă:

1. a, b, d; 2. b; 3. a, b, d; 4. b, c; 5. b, c; 6. b, c; 7. c, d; 8. e; 9. c, d; 10. b, c; 11. a, b, d; 12. b, c; 13. a, c, d; 14. c, d; 15. c, d.

Scanned with OKEN Scanner

# Cuprins

1. CONCEPTUL DE FINANȚE ŞI PROBLEMATICA ACESTORA ... 271
1.1. Noțiunea de finanțe şi premisele manifestării finanțelor ... 271
1.2. Conținutul economic, trăsăturile şi sfera finanțelor ... 280
1.3. Concepții asupra problematicii finanțelor ... 288
1.3.1. Concepția clasică ... 289
1.3.2. Concepția modernă ... 291
2. POLITICA FINANCIARĂ ... 296
2.1. Conținutul politicii financiare ... 296
2.2. Politica cheltuielilor publice (bugetare) şi coordonatele sale. 302
2.3. Politica resurselor financiare publice ... 304
2.4. Politica financiară a întreprinderii (firmei) şi coordonatele sale ... 309
3. CHELTUIELILE PUBLICE ... 312
3.1. Conceptul de cheltuieli publice şi conținutul acestora ... 312
3.2. Dinamica cheltuielilor publice ... 317
3.3. Factori de influență asupra evoluției cheltuielilor publice ... 323
3.4. Cheltuieli publice pentru acțiuni economice ... 326
3.4.1. Cheltuielile publice pentru acțiuni economice finanțate din bugetul statului ... 326
3.4.2. Eficiența cheltuielilor publice pentru acțiuni economice. 329
4. IMPOZITELE - PRINCIPALĂ RESURSĂ FINANCIARĂ PUBLICĂ ... 336
4.1. Conținutul, funcțiile şi rolul impozitelor ... 336
4.1.1. Conținutul economic şi trăsăturile impozitului ... 336
4.1.2. Funcțiile şi rolul impozitelor ... 340
4.2. Elementele tehnice ale impozitului ... 346
4.3. Principiile impunerii ... 348
4.3.1. Cerințe (criterii) generale ale impunerii ... 348
4.3.2. Principii de echitate fiscală ... 349
4.3.3. Principii de politică financiară (fiscală) ... 354
4.3.4. Principii de politică economică şi socială ... 356
5. BUGETUL DE STAT ... 359
5.1. Principii bugetare ... 359
5.1.1. Universalitatea bugetului ... 359
5.1.2. Unitatea bugetului ... 360
5.1.3. Neafectarea veniturilor bugetare ... 363
5.1.4. Anualitatea bugetului ... 364
5.1.5. Echilibrarea bugetului ... 365

Scanned with OKEN Scanner

5.1.6. Realitatea bugetului ..... 367
5.1.7. Specializarea bugetară ..... 368
5.1.8. Publicitatea bugetului ..... 369
5.2. Dimensionarea rațională a cheltuielilor (veniturilor) bugetare ..... 369
5.2.1. Premise ale dimensionării raționale a cheltuielilor (veniturilor) bugetare ..... 369
5.2.2. Metode de dimensionare a cheltuielilor (veniturilor) bugetare ..... 373
5. 3. Procesul bugetar ..... 385
5.3.1. Elaborarea proiectului de buget ..... 385
5.3.2. Aprobarea bugetului. ..... 387
5.3.3. Execuția bugetului. ..... 388
5.3.4. Încheierea bugetului ..... 394
5.3.5. Controlul bugetar ..... 395
EXEMPLE TESTE GRILĂ ..... 397
Răspunsuri teste grilă: ..... 400

Scanned with OKEN Scanner

# 1. PROBLEMETICA MANAGEMENTULUI

## 1.1. Conceptul de management

Baza obiectivă a apariției și dezvoltării managementului a constituit-o activitatea comunităților umane, managementul fiind un proces de orientare a activității oamenilor în scopul realizării unor obiective.

Pe măsura dezvoltării societății omenești, preocupările în domeniul managementului s-au intensificat și amplificat, managementul începând să fie considerat ca o formă specifică de muncă intelectuală, cu o funcție bine precizată, bazată pe un important fond, în continuă creștere, de cunoștințe științifice. Cu toate acestea, abia la începutul secolului al XIX-lea managementul a început să fie considerat ca o activitate distinctă, desfășurată pe diferite niveluri ierarhice, iar primele lucrări dedicate în exclusivitate acestei problematici au apărut la începutul secolului al XX-lea.

Cunoștințele de management au devenit indispensabile în conducerea oricărei afaceri fie că aceasta se dezvoltă într-o firmă mică sau într-o mare societate transnațională. Cerința de a dispune de cunoștințe în domeniul managementului este cu atât mai stringentă în țările în curs de dezvoltare sau în cele în care are loc procesul de tranziție de la sistemul centralizat la economia de piață.

În literatura de specialitate s-au exprimat diferite opinii privind conținutul și sfera de cuprindere a managementului, definițiile fiind mai generale sau mai analitice. În același timp, managementului i se dau diferite accepțiuni, fiind considerat ca *proces*, ca *activitate*, ca un *grup de persoane* (managerii) sau ca o *artă/știință*, cu obiect, legități și principii proprii.

Conform unei accepțiuni *a Asociației Americane de Management*, managementul presupune:

- a obține rezultate prin alții, asumându-se responsabilități pentru aceste rezultate;
- a fi orientat spre mediul înconjurător;
- a lua decizii vizând finalitatea firmei;

Scanned with OKEN Scanner

- a avea încredere în subordonaţi, încredinţându-le respon-sabilităţi pentru rezultatele vizate a fi obţinute, a le recunoaşte posibilitatea de a greşi şi a primi favorabil iniţiativele lor;
- a descentraliza sistemul organizatoric şi a aprecia oamenii în funcţie de rezultatele obţinute.

## *DEFINIREA MANAGEMENTULUI*

*Richard L. Daft: Managementul presupune atingerea scopurilor organizaţionale printr-o conducere efectivă şi eficientă, ca urmare a planificării, organizării, coordonării şi controlului resurselor organizaţiei (Management, New York, The Dryden Press, 1989, p. 755).*

*A.M. Hitt, R.D. Middlemist, R.L. Mathis : Managementul reprezintă integrarea şi coordonarea eficace şi eficientă a resurselor în scopul atingerii obiectivelor dorite (Management. Concepts and Effective Practice, 1989).*

*Philippe Hermel : Managementul este ansamblul demersurilor, metodelor şi proceselor de planificare, organizare, alocare a resurselor, control, activare şi animare a unei întreprinderi (Qualite et management strategique, 1989).*

## *8 FACTORI DE SUCCES ÎN MANAGEMENT*

1. *Orientarea către acţiune.*
2. *Utilizarea unor forme simple de organizare şi perfecţionarea personalului.*
3. *Contactul continuu cu clienţii.*
4. *îmbunătăţirea productivităţii salariaţilor.*
5. *Autonomia operaţională şi încurajarea întreprinzătorilor.*
6. *Orientarea spre afaceri-cheie şi cu valoare mare.*
7. *Orientarea fiecărui salariat către ceea ce ştie să facă mai bine.*
8. *Utilizarea unui sistem riguros de control.*

*Sursa:* Thomas J. Peters - *Putting Excellence into Management.* In: "Business Week", July 21, 1996 (pe baza unui studiu efectuat de către McKinsey & Company în 37 de firme, considerate ca fiind cele mai bine conduse din lume).

Managementul, nefiind o colecţie de reţete, de şabloane obligatoriu de aplicat, presupune capacitate de discernământ, pricepere şi talent din partea managerilor pentru a folosi cele mai adecvate metode şi

Scanned with OKEN Scanner

- a avea încredere în subordonaţi, încredinţându-le respon-sabilităţi pentru rezultatele vizate a fi obţinute, a le recunoaşte posibilitatea de a greşi şi a primi favorabil iniţiativele lor;
- a descentraliza sistemul organizatoric şi a aprecia oamenii în funcţie de rezultatele obţinute.

## *DEFINIREA MANAGEMENTULUI*

*Richard L. Daft: Managementul presupune atingerea scopurilor organizaţionale printr-o conducere efectivă şi eficientă, ca urmare a planificării, organizării, coordonării şi controlului resurselor organizaţiei (Management, New York, The Dryden Press, 1989, p. 755).*

*A.M. Hitt, R.D. Middlemist, R.L. Mathis : Managementul reprezintă integrarea şi coordonarea eficace şi eficientă a resurselor în scopul atingerii obiectivelor dorite (Management. Concepts and Effective Practice, 1989).*

*Philippe Hermel : Managementul este ansamblul demersurilor, metodelor şi proceselor de planificare, organizare, alocare a resurselor, control, activare şi animare a unei întreprinderi (Qualite et management strategique, 1989).*

## *FACTORI DE SUCCES ÎN MANAGEMENT*

1. *Orientarea către acţiune.*
2. *Utilizarea unor forme simple de organizare şi perfecţionarea personalului.*
3. *Contactul continuu cu clienţii.*
4. *îmbunătăţirea productivităţii salariaţilor.*
5. *Autonomia operaţională şi încurajarea întreprinzătorilor.*
6. *Orientarea spre afaceri-cheie şi cu valoare mare.*
7. *Orientarea fiecărui salariat către ceea ce ştie să facă mai bine.*
8. *Utilizarea unui sistem riguros de control.*

*Sursa:* Thomas J. Peters - *Putting Excellence into Management.* In: "Business Week", July 21, 1996 (pe baza unui studiu efectuat de către McKinsey & Company în 37 de firme, considerate ca fiind cele mai bine conduse din lume).

Managementul, nefiind o colecţie de reţete, de şabloane obligatoriu de aplicat, presupune capacitate de discernământ, pricepere şi talent din partea managerilor pentru a folosi cele mai adecvate metode şi

Scanned with OKEN Scanner

procedee, în funcție de împrejurările concrete. Datorită acestui fapt, managementul este considerat deopotrivă, artă și știință.

## 1.2. Categorii de manageri, responsabilitățile și rolurile acestora

Managerii, ca persoane investite cu autoritate și responsabilitate decizională privind folosirea eficientă a principalelor resurse ale firmei (oameni, mașini și instalații, materiale, bani și timp), sunt situați pe diferite niveluri ale piramidei ierarhice, putând fi împărțiți în trei categorii:

- managerii superiori (top-manageri; senior manageri);
- manageri mijlocii;
- manageri de primă linie (supervizori).

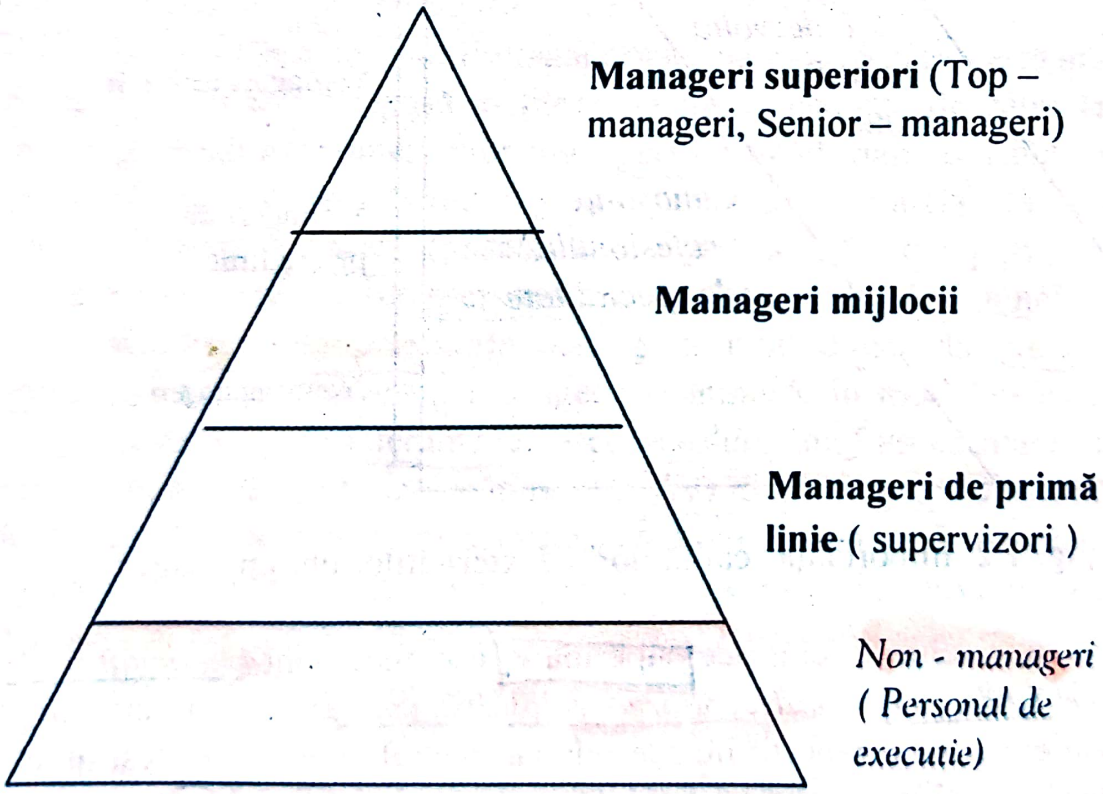



Fig. 1.1. Categorii de manageri

Orice manager, de la directorul general sau președintele unei mari companii multinaționale până la șeful unui compartiment dintr-o firmă mică, are trei **categorii de responsabilități**:

- să orienteze organizația în conformitate cu misiunea și obiectivele stabilite (*orientarea strategică*);
- să lucreze cu oamenii (crearea unui climat favorabil și *dezvoltarea relațiilor inter-umane*);
- să direcționeze activitatea în funcție de particularitatea domeniului (*să acționeze ca specialist*).

Cele trei categorii de responsabilități având o importanță diferită de la un nivel ierarhic la altul și calitățile / dexterițățile pe care trebuie să le aibă un manager sunt diferite (fig. 1.2).

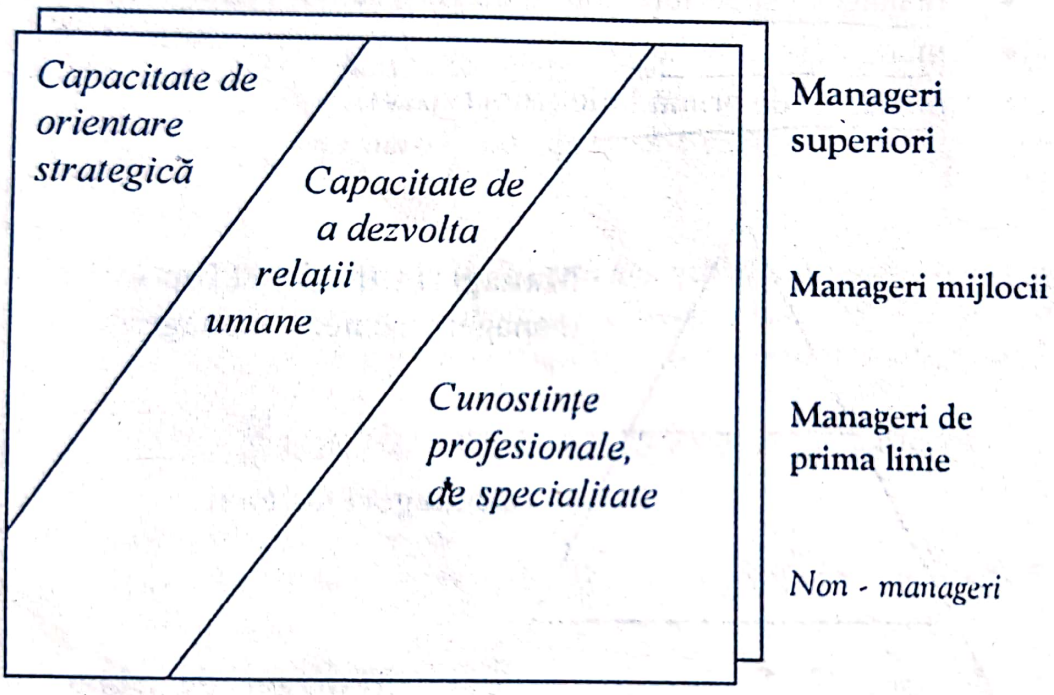



Fig. 1.2. Importanța "calităților"/ dexterităților unui manager

La nivelurile ierarhice superioare, esențiale sunt *capacitatea de orientare strategică* și *dezvoltarea relațiilor umane*, atât în interiorul organizației cât și în raporturile acesteia cu mediul extern. La acest nivel, "calitatea" de a fi un bun specialist într-un domeniu sectorial nu reprezintă o garanție a reușitei manageriale. Thomas Peters, unul dintre cei mai autorizați specialiști americani în management, afirma că un excelent profesionist într-un domeniu anume, fie el și înrudit cu unul dintre domeniile de activitate ale organizației, are toate șansele să devină "un strateg incompetent".

Scanned with OKEN Scanner

Dată fiind practica organizațiilor românești de supralicitare a celui de al treilea rol - *managerul ca specialist sectorial* -, în detrimentul primelor două, putem aprecia că majoritatea deficiențelor și incapacitatea de adaptare la condițiile concrete de funcționare ale firmelor se datorează sistemului de promovare în funcțiile de conducere la nivel superior și mediu.

Avându-se în vedere caracteristicile activității manageriale, la nivelurile ierarhice de bază, unde managerul trebuie să supervizeze în mod direct personalul de execuție, rolul esențial în promovarea într-o funcție de conducere îl au cunoștințele de specialitate, fără a fi neglijate în totalitate, nici aici, capacitatea de a crea un climat favorabil și viziunea strategică în domeniul la care se exercită autoritatea funcției.

Funcțiile de bază ale managementului sunt grupe complexe de activități, asociate în mod direct cu îndeplinirea misiunii organizației. Pentru realizarea acestor funcții, managerii dezvoltă procese elementare de comunicare, decizie și influențare.

Structurarea activității manageriale, pe baza a ceea ce managerii fac "de fapt", a fost propusă în literatura de specialitate de către Henry Mintzberg. Studiind munca unor manageri de nivel înalt din mai multe organizații americane, Mintzberg a ajuns la concluzia că aceștia îndeplinesc zece "***roluri***" (ansambluri organizate de comportamente), grupate în trei categorii: interpersonale, informaționale și decizionale.

**Rolurile interpersonale** decurg în mod direct din autoritatea formală cu care sunt învestiți managerii și implică, în mod fundamental, dezvoltarea unor relații interumane. Aceste roluri sunt: 1reprezentant oficial (simbol), 2lider și 3agent de legătură. Ca *reprezentant oficial*, managerul îndeplinește diferite sarcini cu caracter ceremonial, cum ar fi, de exemplu, participarea la unele întruniri ale diverselor asociații nelucrative din cadrul comunității în care operează unitatea. Ca *lider*, managerul asigură angajarea și perfecționarea personalului din subordine, precum și animarea și motivarea acestuia. *Rolul de legătură* constă în realizarea unor contacte cu persoane din afara unității conduse, altele decât cele de pe lanțul ierarhic, și aceasta în interesul unității conduse.

**Rolurile informaționale** presupun recepționarea și transmiterea informațiilor de către manageri, fiind facilitate, în mare masură, de relațiile interpersonale pe care aceștia le dezvoltă. Mintzberg atribuie managerilor trei roluri informaționale mai importante: 1.observator activ, 2. difuzor și purtător de cuvânt. În rolul său de *observator activ* (*monitor*), managerul urmărește în permanență activitatea desfășurată în cadrul unității, precum și

Scanned with OKEN Scanner

mediul extern în care aceasta operează, pentru a capta acele informații considerate necesare în procesul de management. Atunci când informațiile culese sunt transmise membrilor unității pe care o conduce, managerul acționează ca *difuzor*. În sfârșit, prin transmiterea de informații unor persoane din afara unității conduse, fie ele din cadrul firmei sau din mediul extern al acesteia, managerul îndeplinește de fapt un rol de *purtător de cuvânt*.

**Rolurile decizionale** cuprind ansamblul activităților desfășurate de manageri ca decidenți. Din această perspectivă, Mintzberg vede managerii interpretând patru roluri: 1. de întreprinzător, 2. de regulator de perturbații (*disturbance handler*), 3. de distribuitor de resurse și 4. de negociator. Ca *întreprinzător*, managerul aduce îmbunătățiri cu consecințe relativ îndelungate unității de care este responsabil, încercând să o adapteze mai bine condițiilor în care operează (de exemplu, prin schimbarea structurii organizatorice, introducerea de noi produse etc.). Ca *regulator de perturbații*, managerul reacționează față de evenimentele neprevăzute, urmărind să elimine sau să diminueze consecințele nefavorabile sau să potențeze consecințele benefice ale acestor evenimente. Exemplu: căutarea răspunsului potrivit la o campanie publicitară agresivă a unui concurent. Unul dintre cele mai importante roluri ale managerului este acela de *distribuitor de resurse*, adică de responsabil pentru repartizarea resurselor - disponibile la nivelul întregii unități - elementelor organizatorice din subordine. Deciziile implicate de elaborarea bugetelor anuale sunt cele mai bune exemple în această privință. În sfârșit, prin rolul său de *negociator*, managerul contribuie la rezolvarea disputelor, atât din cadrul unității, cât și dintre unitate și mediul său.

Prin consecințele lor, activitățile implicate de rolurile decizionale ale managerilor au o importanță deosebită pentru succesul unei firme. În plus, rolurile informaționale și interpersonale deservesc, în mare măsură, pe cele decizionale.

Scanned with OKEN Scanner

# 2. FUNCTIILE MANAGEMENTULUI

## 2.1. Caracteristici generale

În definirea funcţiilor managementului există o multitudine de puncte de vedere privind numărul, denumirea şi conţinutul lor concret. Cu toate acestea, majoritatea specialiştilor consideră ca fiind esenţiale următoarele funcţii: planificarea; organizarea; coordonarea şi antrenarea; controlul.

Aceste funcţii pot fi definite printr-o serie de *trăsături caracteristice*, astfel:

- Activităţile care alcătuiesc conţinutul funcţiilor managementului sunt *specifice managerilor*, fiind elementele esenţiale care îi diferenţiază de personalul de execuţie. Funcţiile se exercită fie la nivelul întregii firme, fie într-un domeniu anume, în raport de nivelul ierarhic la care se situează managerul.
- Funcţiile managementului *se exercită în toate firmele*, indiferent de profilul şi dimensiunile lor şi la toate nivelurile ierarhice, fiind determinate de esenţa procesului de management.
- Regăsindu-se la toate nivelurile ierarhice, funcţiile *diferă ca formă de manifestare şi conţinut*.
- Ele *au o pondere diferită* pe verticala piramidei ierarhice, în sensul că la nivelurile ierarhic superioare se exercită cu precădere cele de planificare şi organizare, nivelurilor inferioare fiindu-le caracteristice îndeosebi funcţiile de coordonare şi control.
- Diferă de la un compartiment la altul.

## 2.2. Planificarea

Planificarea are drept scop elaborarea unor orientări privind desfăşurarea activităţilor viitoare şi presupune stabilirea misiunii, a obiectivelor, a mijloacelor necesare şi a strategiilor.

De modul cum se realizează această funcţie, de capacitatea managerilor de a se orienta cu precădere asupra problemelor de perspectivă ale evoluţiei firmei depinde realizarea celorlalte funcţii.

Scanned with OKEN Scanner

Realizarea funcției de planificare presupune o preocupare permanentă a managerului pentru a anticipa viitorul, a-l prefigura și a asigura din timp condițiile realizării lui. O astfel de viziune evidențiază conceptul de management antreprenorial, dinamic, axat pe realizarea schimbărilor necesare pentru atingerea unor performanțe superioare celor obținute anterior.

*Probleme ce trebuie soluționate de manageri*

*1. CE se va face ?* *2. CÂND se va face ?* *3. CUM se va face ?*
*4. DE CE se va face ?* *5. CÂT va costa și ce venituri vor fi obținute?*

Planificarea permite coordonarea eforturilor în direcțiile stabilite de către manageri. Conținutul activităților concrete și orizontul de planificare diferă în funcție de poziția ierarhică a managerilor (tabel nr. 2.1).

Alocarea ideală a timpului managerilor destinat funcției de planificare

*(în %)*

Tabel nr. 2.1.

| | Orizontul de planificare | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Zilnic | Săptă-mânal | Lunar | 3-6 luni | 1 an | 2 ani | 3-4 ani | 5-10 ani |
| Președinte (director general) | 1 | 2 | 5 | 10 | 15 | **27** | **30** | 10 |
| Vicepreședinte (director general adjunct) | 2 | 4 | 10 | **29** | **20** | 18 | 13 | 4 |
| Director de arie funcțională | 4 | 8 | 15 | **35** | **20** | 10 | 5 | 3 |
| Director | 2 | 5 | 15 | **30** | **20** | 12 | 12 | 4 |
| Șef de departament | 10 | 10 | **24** | **39** | 10 | 5 | 1 | 1 |
| Șef de secție | 15 | 20 | **25** | **37** | 3 | | | |
| Responsabil de grup | **38** | **40** | 15 | 5 | 2 | | | |

Sursa: G.A. Steiner – *Top Management Planning, Macmillan, Inc., N.Y., 1969*

Când salariații cunosc obiectivele firmei ei încep să coopereze între ei, să acționeze coordonat pentru realizarea acestora. Absența planificarii duce la "mersul în cerc" și contribuie la deteriorarea

performanțelor firmei. Planificarea duce la diminuarea incertitudinii prin anticiparea schimbării. Ca o consecință a planificării, managerii se orientează spre viitor și anticipează schimbările prin elaborarea unui plan strategic. Planificarea strategică pornește de la definirea misiunii firmei, continuă cu evaluarea mediului extern și a celui intern, precum și analiza previzională a posibilităților concrete de valorificare a oportunităților (fig. 2.1).

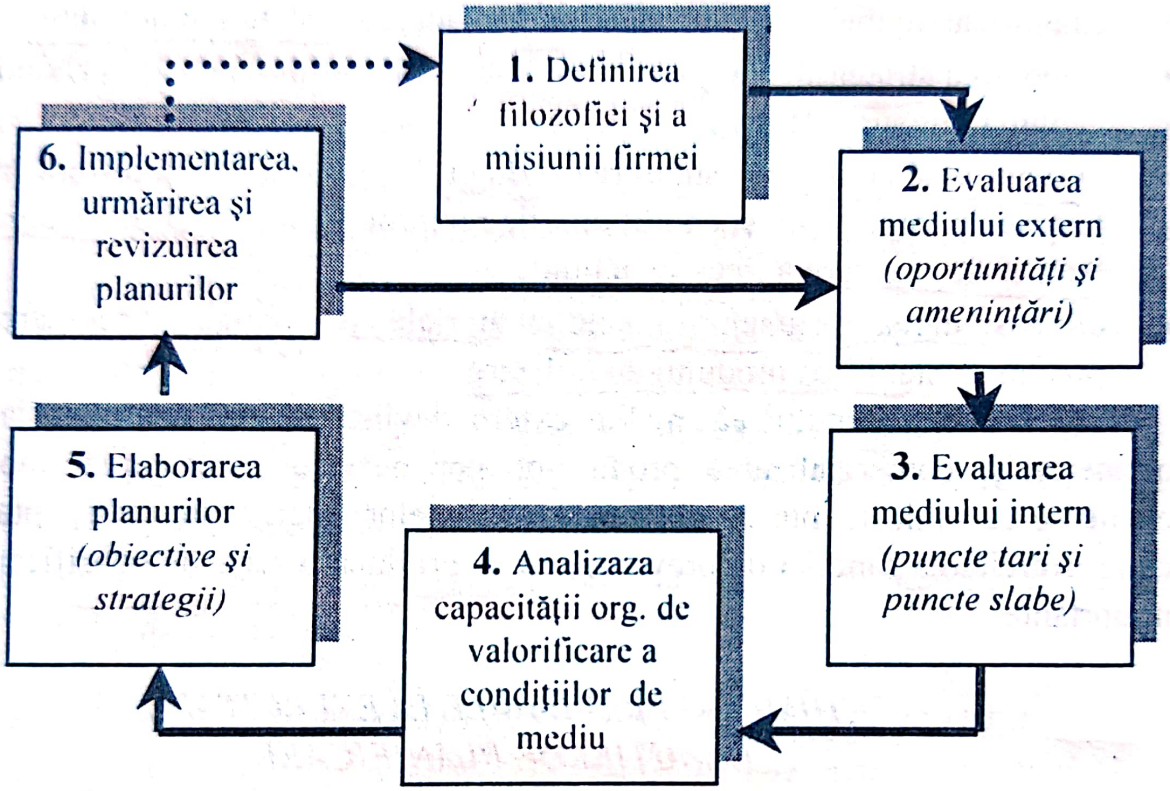



Fig. 2.1. Procesul de planificare strategică

În procesul de planificare și de elaborare concretă a planurilor se analizează impactul factorilor externi și al celor interni. Numai după ce influențele acestora au fost minuțios analizate se trece la elaborarea unui sistem de planuri în care gradul de detaliere a obiectivelor și a strategiilor manageriale crește o dată cu coborârea pe scara ierarhică. În acest fel, planificarea servește la anticiparea consecințelor unor acțiuni specifice ce vor trebui să fie întreprinse în viitor și permite stabilirea standardelor de performanță.

Activitățile integrate funcției de planificare pot fi grupate în două categorii: cele de *previziune*, de schițare a viitorului firmei și cele de *decizie*, de elaborare a planurilor cu diferite orizonturi de timp și grade de detaliere a obiectivelor. Aceste activități, la care participă managerii de pe

diferite niveluri ierarhice, se efectuează într-o succesiune logică şi sunt urmate de implementarea concretă, de urmărirea, controlul şi revizuirea obiectivelor/ strategiilor în funcţie de rezultatele obţinute.

În esenţă, *activităţile* specifice funcţiei de planificare sunt următoarele:

- elaborarea direcţiilor previzibile de evoluţie a firmei şi a activităţilor acesteia;
- cuantificarea obiectivelor, a rezultatelor finale scontate a fi obţinute;
- elaborarea strategiilor, politicilor şi a ansamblului orientărilor privind evoluţia viitoare a firmei;
- programarea acţiunilor, stabilirea ordinei de succesiune a acestora în funcţie de importanţa şi condiţionările reciproce, precum şi precizarea duratei de realizare a fiecărei acţiuni;
- dimensionarea resurselor umane, materiale şi financiare necesare, precum şi stabilirea modului de utilizare.

Datorită faptului că mediul extern devine tot mai complex, iar obţinerea şi comercializarea produselor vor necesita anticiparea unor elemente cu mult înainte de obţinerea rezultatelor finale, este de aşteptat ca în exercitarea funcţiei de prevedere să se producă o serie de modificări importante.

## *SCHIMBĂRI PREVIZIBILE ÎN EXERCITAREA FUNCŢIEI DE PLANIFICARE*

- *Managerii vor consuma mai mult timp pentru planificare şi mai puţin pentru direcţionarea activităţilor.*
- *Planificarea va avea o mai mare importanţă pentru dezvoltarea afacerilor, mediul devenind tot mai complex şi mai dinamic.*
- *Planificarea pe termen lung va căpăta o mai mare importanţă, comparativ cu planificarea pe termen scurt.*
- *Planificarea marilor companii tinde să devină tot mai dependentă faţă de o serie de factori de mediu extern.*
- *Tehnicile de planificare, în special cele privind tehnologiile şi schimbările sociale, vor deveni tot mai sofisticate.*
- *Modelele de simulare computerizată vor fi folosite pentru dezvoltarea viitoare de scenarii. Planurile se vor elabora pentru fiecare dintre ele.*

Scanned with OKEN Scanner

## 2.3. Organizarea

Funcția de organizare constă în stabilirea cadrului organizatoric optim care să permită desfășurarea activității firmei în condiții de eficiență și profitabilitate.

Realizarea acestei funcții vizează:

- definirea clară a tuturor elementelor care determină cadrul organizatoric (structura de organizare);
- organismele componente și relațiile din cadrul acestora;
- sistemul informațional, a cărui configurație trebuie să corespundă structurii de organizare a firmei;
- delegarea autorității pe diferite niveluri ierarhice ale firmei și descentralizarea activităților acesteia.

Cerințele pe care le presupune realizarea funcției de organizare sunt următoarele:

- dinamismul continuu, în scopul asigurării flexibilității firmei, a adaptării permanente a tuturor elementelor la schimbările ce se produc în interiorul și în afara ei;
- identificarea soluțiilor optime prin luarea în considerare a tuturor intercondiționărilor.

### *SCHIMBĂRI PREVIZIBILE ÎN EXERCITAREA FUNCȚIEI DE ORGANIZARE*

- *Structurile organizatorice tind să devină tot mai descentralizate, formându - se în cadrul lor grupuri semiautonome. Grupurile vor fi eliberate de formalism, vor fi mai independente și mai flexibile în rezolvarea problemelor.*
- *Configurația organizatorică va permite stimularea spiritului antreprenorial, firmele devenind mai creative. Fiind mai puțin rigide, structurile organizatorice vor putea fi rapid adaptate în raport cu evoluțiile particulare ale firmelor.*
- *Posturile vor fi adaptabile în funcție de caracteristicile fiecarei persoane, iar structura grupurilor de muncă va constitui o problemă internă a acestora.*
- *Problemele cu care vor fi confruntate firmele vor deveni tot mai ample și mai complexe, ceea ce va face ca firmele să fie conduse*

Scanned with OKEN Scanner

*de organisme, consilii (biroul președintelui, consilii ale directorilor pe probleme).*

- *Diminuarea autorității va reduce în mod semnificativ ierarhia, birocrația se va diminua, iar transmiterea informațiilor va fi tot mai rapidă.*

## 2.4. Coordonarea și antrenarea

Funcția de coordonare și antrenare constă într-un ansamblu de acțiuni vizând orientarea personalului în scopul realizării obiectivelor organizaționale și a sincronizării acestora într-o combinație optimă, astfel încât desfășurarea lor să se realizeze în condiții de eficiență și profitabilitate. Realizarea acestei funcții presupune precizarea de către manageri a responsabilităților fiecărui subordonat și urmărirea modului în care se corelează eforturile individuale cu cele ale grupului (departament, subunitate etc.).

Munca fiind un proces social, reclamă existența unor relații adecvate în fiecare grup de lucru; managerul își exercită funcțiile sale iar rezultatele pe care subordonații le obțin depind de capacitatea sa de a-i antrena, de a-i face să realizeze ceea ce se așteaptă de la ei.

În multe lucrări de specialitate această funcție este denumită *comandă și coordonare*. În managementul modern antrenarea subordonaților tinde tot mai mult să înlocuiască activitatea managerilor bazată pe comandă și directivare. Dacă activitatea de *comandă* conturează ideea axării acestei funcții pe dispoziții și ordine obligatorii de îndeplinit, cea de *antrenare* presupune luarea în considerare a psihologiei salariaților, a trăsăturilor, nevoilor și aspirațiilor lor, asigurându-se motivarea și integrarea lor efectivă.

*SIMPTOMELE LIPSEI DE COORDONARE*

1. *Lipsa de precizie a scopurilor urmărite*
2. *Acțiuni neadecvate*
3. *Nesincronizarea acțiunilor*
4. *Definirea imprecisă a responsabilităților*

**Cerințele** realizării eficiente a acestei funcții sunt următoarele:

- existența unui bun sistem de comunicații, atât la nivelul întregii firme cât și al fiecărui grup de lucru;
- delegarea rațională a competențelor decizionale pe diferite niveluri ierarhice, în funcție de importanța deciziilor și de informațiile necesare fundamentării lor;
- o atentă și judicioasă selectare și pregătire a personalului.

*SCHIMBĂRI PREVIZIBILE ÎN EXERCITAREA FUNCȚIEI DE COORDONARE ȘI ANTRENARE*

- *Managerii vor fi mai puțin autoritari, vor promova un stil mai flexibil, facilitând deciziile de grup.*
- *Participarea salariaților la deciziile majore va fi mai mare.*
- *Motivarea va fi mai complexă și va fi dominată de un înalt nivel al necesităților psihologice.*
- *Negocierile vor înlocui autoritatea, cooperarea luând locul dirijării de către manageri.*

## 2.5. Controlul

Funcția de control constă în verificarea permanentă și completă a modului în care se desfășoară activitățile, comparativ cu obiectivele, standardele și programele de acțiune, în sesizarea și măsurarea abaterilor de la acestea, precum și în precizarea cauzelor și a măsurilor corective pentru înlăturarea lor (fig. 2.2).

Asigurarea *eficacității* unui proces de control managerial presupune ca acesta să fie:

- *bine comunicat* (obiectivele controlului să fie cunoscute atât de cei controlați cât și de cei care controlează);
- *bine coordonat* (pentru evitarea unor suprapuneri între organismele de control sau a aplicării unor criterii contradictorii);
- *oportun* (efectuat în momentul în care este necesar și fără a stânjeni desfășurarea normală a activităților);
- *flexibil* (în raport cu îndeplinirea obiectivelor controlului);
- *economic* (să nu antreneze costuri exagerate).

Realizarea în această viziune a funcției de control managerial presupune următoarele *cerințe*:

Scanned with OKEN Scanner

1. existența unui sistem informațional care să permită vehicularea rapidă a informațiilor privind standardele de performanță;
2. efectuarea controlului direct, la locul acțiunii;
3. analiza cauzelor abaterilor și tratarea diferențiată a acestora în funcție de importanța lor;
4. evitarea suprapunerii dintre activitățile de control managerial și cele de evidență.

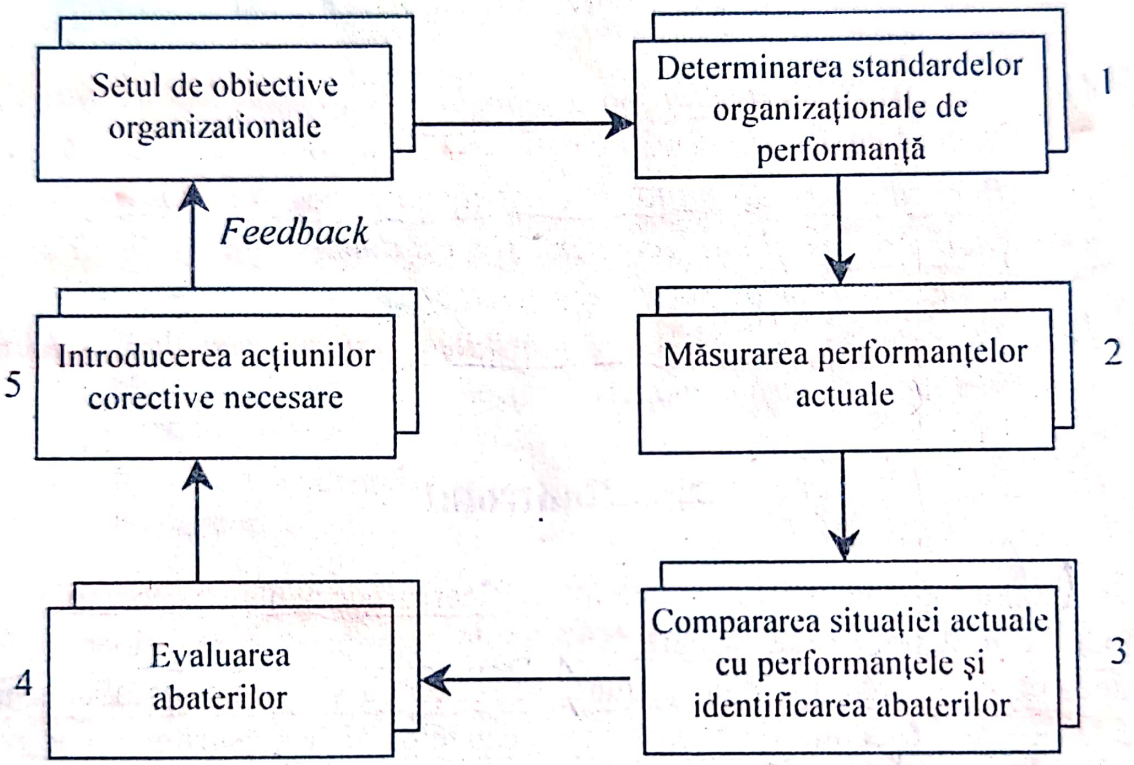



Fig. 2.2. Procesul de control managerial

## *SCHIMBĂRI PREVIZIBILE ÎN EXERCITAREA FUNCȚIEI DE CONTROL*

1. *Descentralizarea și personalizarea muncii vor face controlul mai dificil.*
2. *Controlul privind comportamentul salariaților va fi mai redus și va fi orientat pe aspectele motivaționale ale condițiilor de muncă.*
3. *Lucrătorii vor fi mai responsabili, iar evaluarea se va face printr-o mai precisă evidențiere a rezultatelor.*

Scanned with OKEN Scanner

- *Lucrătorii şi grupurile îşi vor elabora sisteme proprii de control şi de apreciere a performanţelor.*
- *Numeroasele surse de informaţii disponibile în viitor vor face mai dificile restricţiile de comunicaţie sau folosirea informaţiei ca sursă de putere.*

# 3.CULTURA ORGANIZAŢIONALĂ ŞI ETICA AFACERILOR

## 3.1. Cultura organizaţională

### *3.1.1. Conţinut şi sferă de cuprindere*

Fiecare firmă, indiferent de mărimea şi domeniul ei de activitate, are o cultură proprie, care depinde de istoria ei, de modul de abordare a problemelor şi de practicile de conducere a activităţilor. Cultura organizaţională reflectă mix-ul personalităţilor şi al stilurilor de conducere, ea punându-şi amprenta asupra modului în care vor fi realizate lucrurile, se vor efectua schimbările, se va manifesta personalitatea organizaţională şi climatul psiho-social.

Cultura organizaţională, ca filosofie a firmei privind modul de conducere a afacerilor, reflectă gândirea managerilor, standardele etice, setul de politici manageriale, tradiţiile, atitudinile, întâmplările şi evenimentele prin care a trecut firma. Mac Millan o numeşte "*ideologia firmei*" iar T. Peters şi R. Waterman consideră cultura organizaţională ca fiind rezultatul efortului managerilor de orientare a personalului în "spiritul unei prestaţii excelente".

Cultura organizaţională este în strânsă legătură cu misiunea de bază a managerilor, cu responsabilitatea lor de a face afaceri profitabile pentru firmă, de a-şi orienta colaboratorii şi subordonaţii spre ceea ce se aşteaptă de la ei.

### *3.1.2. Elementele culturii organizaţionale*

Unele dintre elementele culturii organizaţionale sunt vizibile din afara firmei, ca o reflectare a practicilor în raport cu partenerii de afaceri,

Scanned with OKEN Scanner

comunitatea sau instituțiile guvernamentale, în timp ce altele sunt sesizabile numai la o analiză atentă. Datorită acestui fapt, cultura organizațională poate fi analizată la două niveluri:

1. *nivelul de suprafață* (elemente observabile, vizibile: modul de a se îmbrăca, simboluri fizice, întâmplări, sloganuri, eroi, ceremonii);
2. *nivelul de adâncime* (elemente neobservabile în mod direct) se concretizează în valorile și normele care guvernează comportamentul (întâmplări, limbaj, simboluri etc.), care pot fi interpretate, dându-li-se o anumită semnificație.

**Sistemul de valori**. Componenta esențială a culturii manageriale o constituie sistemul de valori. Datorită acestui fapt, cultura mai poate fi definită și ca un *sistem de valori-cheie*, de concepții, modalități de înțelegere și norme stabilite pentru membrii unei organizații. Sistemul de valori își pune amprenta asupra concepției firmei privind etica afacerilor.

*PRIMELE ZECE ELEMENTE ALE SISTEMULUI DE VALORI ÎN FIRMELE ROMÂNEȘTI*

*Seriozitatea (4,74); disciplina (4,68); îndeplinirea responsabilităților (4,48); performanța (4,14); creativitatea (4,14); participarea (3,81); autorealizarea (3,79); autonomia individuală (3,52); democrația (3,48); egalitatea (3,06).*

*Notă*: în paranteze sunt evidențiați coeficienții de importanță, unde 5 reprezintă valoarea maximă iar 1, valoarea minimă. Rezultatele au fost obținute prin investigarea unui număr de 186 firme cu capital public și privat din România și Republica Moldova.

Odată ce valorile și standardele etice au fost formulate, ele trebuie instituționalizate și integrate în politici, practici și conduita reală.

În cazul principiilor de etică în afaceri, o atenție deosebită trebuie acordată domeniilor în care firma este sensibilă și vulnerabilă (achiziții, vânzări, promovarea vânzărilor, calitatea produselor, nivelul prețurilor). Efortul de implementare a valorilor și a standardelor etice trebuie să fie permanent, să se manifeste la toate nivelurile și pentru toate aspectele.

**Simbolul**. Simbolul este un obiect, o reprezentare grafică ori cromatică, act, eveniment etc., cu o anumită semnificație pentru firmă și pentru ceilalți. Unele organizații folosesc piese de artă sau o misiune pentru a simboliza valorile importante.

Scanned with OKEN Scanner

**Întâmplări**. Unele firme fac apel la evenimente care au avut loc în trecut şi care au semnificaţii importante asupra valorilor ce definesc cultura managerială. Aceste fapte, întâmplări sunt transformate în adevărate mituri şi sunt povestite fiecărui nou angajat.

**Eroi**. Adesea, firmele îşi aleg personalităţi importante ale căror trăsături de caracter corespund celor mai puternice atribute ale culturii manageriale, eroii servind ca modele pentru salariaţi. De regulă, eroii sunt persoane reale (fondatorii firmei sau alte personalităţi importante). Alteori, eroii au un caracter mitic.

**Sloganuri**. Pentru definirea într-o formă cât mai simplă a culturii manageriale şi pentru comunicarea ei către proprii salariaţi, clienţi sau alţi parteneri de afaceri se folosesc unele fraze care exprimă, în mod succint, valoarea cheie a organizaţiei. Adesea, firmele îşi elaborează un imn propriu pe care salariaţii îl cântă cu ocazia unor ceremonii.

**Ceremonii**. Ceremoniile, la care participă salariaţii firmei, membrii lor de familie, precum şi principalii clienţi, parteneri de afaceri sau membrii comunităţii, sunt organizate cu ocazia unor evenimente speciale pentru promovarea valorilor "cheie" ale culturii manageriale. Astfel de ceremonii se organizează la anumite perioade de timp sau cu prilejul acordării unor premii salariaţilor proprii (pentru rezultate meritoase: vânzări, dezvoltarea unor noi produse, spirit inovativ) sau pentru un comportament etic (deosebit).

## 3.2. Etica afacerilor

### *3.2.1. Responsabilităţile etice*

Etica managerială este determinată de regulile şi principiile care definesc conduita corectă în afaceri. Adesea este dificil să determinăm ce este corect şi ce este incorect, aceasta depinzând de standardele specifice acceptate de societate.

Domeniile la care se referă responsabilităţile etice ale unei organizaţii şi aspectele implicate sunt următoarele: *proprietari* (profituri; riscuri); *salariaţi* (angajare; promovare; transferare; schimbare din funcţie; retrogradare; demitere; concediere; salarii; premii; sancţiuni); *clienţi* (calitatea produselor şi serviciilor; informaţii asupra conţinutului produselor; preţ; responsabilităţi şi servicii după vânzare); *comunitate* (protejarea mediului; sprijin bănesc şi material pentru servicii de sănătate, educaţie, învăţământ, cultură).

Pentru asigurarea caracterului etic al afacerilor, managerii trebuie să întreprindă următoarele *acțiuni*:

- formularea clară a obiectivelor, politicilor, regulilor și a codului de conduită;
- inițierea unor programe de pregătire etică pentru toți salariații;
- utilizarea standardelor etice în procesul de evaluare a salariaților;
- asumarea de către manageri a responsabilității privind abaterile de la etică;
- încurajarea salariaților să promoveze un comportament etic;
- apelarea la specialiști pentru analiza comportamentului etic.

### 3.2.2. *Factorii care determină etica în afaceri*

Principalii factori care determină comportamentul etic al organizațiilor sunt reglementările guvernamentale, codurile de etică, caracteristicile individuale, regulamentele interne, presiunea socială și gradul de profitabilitate.

**Reglementările guvernamentale** interzic anumite activități, procese de producție sau folosirea unor materiale. Organizațiile trebuie să cunoască ce este și să respecte aceste prevederi legale. Datorită caracterului lor imperativ, reglementările guvernamentale fac ca activitățile unei organizații să fie legale sau ilegale. Dacă reglementările legale sunt insuficiente și permit desfășurarea unor activități incorecte sau care ar leza interesele partenerilor, afacerile pot fi legale, dar neetice, incorecte. Această situație este frecvent întâlnită în practicile firmelor din România, datorită inexistenței unui sistem legislativ coerent. În alte situații, chiar sensul reglementărilor legale determină caracterul neetic al unor afaceri.

**Codurile de etică.** Într-o economie concurențială modernă corectitudinea în afaceri este unul din elementele definitorii pentru succes. Datorită acestui fapt, firmele încearcă să dezvolte la proprii salariați un comportament etic. Codurile de etică ale firmelor se adresează atât personalului propriu, ele servind în procesul de încadrare pe funcții, promovare și salarizare, cât și partenerilor de afaceri.

Firmele de renume din întreaga lume au elaborat astfel de coduri de etică a afacerilor, ele constituindu-se într-o adevărată carte de vizită prin care se creează imaginea asupra modului în care acestea înțeleg să facă afaceri și să își trateze partenerii.

Scanned with OKEN Scanner

*CREZUL MORAL AL FIRMEI JOHNSON & JOHNSON*

- *Noi credem că prima noastră responsabilitate este față de medici, asistente medicale și pacienți, față de mame și toți ceilalți care folosesc produsele noastre.*
- *Mergând în întâmpinarea nevoilor* ***clienților*** *noștri, noi trebuie să facem orice lucru de înaltă calitate. Noi trebuie să fim în mod constant preocupați de reducerea costurilor, în scopul menținerii prețurilor la un nivel rezonabil. Comenzile consumatorilor trebuie onorate prompt și cu acuratețe.*
- ***Furnizorii*** *și* ***distribuitorii*** *obțin un profit corect, cinstit din afacerile cu noi.*
- *Noi avem responsabilități față de* ***salariații*** *noștri. Fiecare salariat trebuie considerat ca o individualitate. E necesar să le recunoaștem meritele și să le asigurăm securitatea locurilor de muncă. Recompensele trebuie să fie cinstite și adecvate, iar condițiile de muncă să fie curate, sigure. Salariații trebuie să poată face, în mod liber, sugestii și critici. Ne impunem să-i tratăm în mod egal în probleme de folosire, dezvoltare și promovare. Noi promovăm un management competent, iar acțiunile managerilor se cer a fi juste, etice. Rezervele trebuie create pentru a depăși perioadele mai dificile.*
- *Noi avem responsabilități față de* ***comunitatea*** *în care trăim și lucrăm. Trebuie să fim buni cetățeni, să contribuim la îmbunătățirea muncii și să întreprindem acțiuni de caritate; taxele și impozitele noastre trebuie să fie corecte; avem datoria de a investi în programe vizând îmbunătățirile civice, sănătate și educație.*
- *Noi trebuie să menținem în bune condiții proprietatea pe care avem privilegiul să o utilizăm, să protejăm* ***mediul și resursele naturale****.*
- *Responsabilitatea noastră finală este față de* ***acționari****. Afacerile companiei trebuie să producă un bun profit și pentru aceasta experimentăm idei noi. Cercetarea trebuie orientată spre dezvoltarea unor programe inovatoare iar pentru greșeli noi suntem direct răspunzători. Ne orientăm spre noi echipamente, facilități și produse. Operând cu aceste principii, acționarii vor realiza o reîntregire cinstită a capitalurilor.*

Sursa: Johnson & Johnson, *1990 Annual Report*

**Caracteristicile individuale.** Încă din copilărie, fiecare persoană își dezvoltă un set propriu de valori care este influențat de părinți, profesori, prieteni, societate. Fiecare persoană învață să distingă între

"bine" şi "rău", între "corect" şi "incorect", structura psihică şi sistemul de educaţie având un puternic impact.

**Regulamentele interne.** Membrii unei organizaţii tind să respecte conduita prescrisă de regulamentele de organizare şi funcţionare, regulamentele de ordine interioară, diversele norme interne pentru unele activităţi specifice sau fişele posturilor.

**Presiunea socială şi gradul de profitabilitate** au o influenţă esenţială asupra eticii afacerilor şi a responsabilităţilor sociale. În situaţii dificile sau de criză, firmele sunt tentate să facă rabat de la responsabilităţile sociale şi standardele etice. Manifestări similare apar şi atunci când presiunea socială este foarte puternică. În astfel de situaţii, responsabilităţile sociale sunt primele care vor fi afectate.

### 3.2.3. *Stadii de dezvoltare morală a unei organizaţii*

Dezvoltarea morală a unei organizaţii este determinată de cultura sa, de valoarea membrilor săi, în special a managerilor, precum şi de succesul său în rezolvarea problemelor şi realizarea obiectivelor.

În analiza stadiilor de dezvoltare morală a unei organizaţii pot fi avute în vedere următoarele *ipoteze*:

- nu toate organizaţiile trec prin toate treptele de dezvoltare morală;
- organizaţia îşi poate începe activitatea în orice stadiu;
- dezvoltarea morală nu este un proces continuu;
- nu este necesară o anumită perioadă de timp pentru ca o organizaţie să poată trece dintr-un stadiu de dezvoltare morală în altul.

În funcţie de caracteristicile specifice, pot fi organizaţii imorale, orientate spre respectarea legalităţii, responsabile, orientate spre principiile eticii şi etice.

**Organizaţii imorale.** Tributare unui sistem de valori în care unicul raţionament este câştigul, practicile manageriale ale acestor firme sunt, de regulă, în afara legii. În dorinţa de a reuşi cu orice preţ, nu manifestă nici un respect faţă de principiile eticii. Valoarea dominantă este profitul, iar preocuparea pentru etică apare numai după ce firma a fost surprinsă că face afaceri incorecte. Raţionamentele unei astfel de firme sunt: "nu am ştiut până acum"; "toată lumea face aşa"; "nu putem fi descoperiţi"; "munciţi din greu şi cât mai repede". Nu au un cod de etică.

**Organizaţii orientate spre respectarea legalităţii.** Cultura managerială se bazează pe respectarea legilor, raţionamentele lor fiind de

genul: "tot ceea ce nu este interzis prin lege este permis"; "dacă este legal, este foarte bine; dacă nu suntem siguri, punem juriştii să verifice". Ele aderă mai mult la legalitate decât la etica afacerilor.

Principala preocupare este profitabilitatea, iar codul de etică a afacerilor, dacă există, are un caracter intern.

**Organizaţii responsabile** în cadrul cărora cultura managerială cuprinde şi un alt sistem de valori decât profitul, productivitatea şi legalitatea. Organizaţia începe să accepte mai mult atitudinea "cetăţeanului responsabil" iar managerii sunt mai sensibili la cerinţele sociale, recunoscând că firma are şi responsabilităţi în acest domeniu. O astfel de organizaţie are încă o mentalitate reactivă, fiind preocupată de problemele eticii în scopul schimbării imaginii nefavorabile ca urmare a unor acţiuni din trecut. Codurile de conduită în afaceri sunt mai mult orientate spre exterior şi reflectă o preocupare pentru un public mai diferit. Trecerea în acest stadiu este adesea determinată de evenimente exterioare, care obligă organizaţia să acţioneze cu metode opuse celor anterioare.

**Organizaţii orientate spre respectarea principiilor eticii** În astfel de organizaţii are loc o schimbare esenţială în cultura managerială, care este mai puţin reactivă. Valorile eticii devin o parte a culturii organizaţionale, servind la orientarea managerilor şi a salariaţilor în diferite situaţii. Se realizează, în acelaşi timp, un mai mare echilibru între profituri şi etică. Efortul pentru crearea unui climat etic începe să devină mai evident iar, în soluţionarea oricărei probleme, se ţine seama atât de eficienţă cât şi de implicaţiile etice. Managerii încearcă să adopte un comportament etic, dar le lipseşte experienţa. Codurile de etică devin documente active, reflectând esenţa valorilor organizaţionale.

**Organizaţii etice** În cadrul acestor organizaţii, prin cultura managerială se promovează un echilibru între etică şi profit, iar valorile etice stau la baza comportamentului zilnic al acţiunilor individuale. Prin sistemul de sancţiuni se urmăreşte penalizarea şi corectarea comportamentului acelora care iau decizii greşite. Deciziile sunt juste, cinstite şi profitabile, iar la fundamentarea lor se are în vedere un set de valori, care pot fi definite astfel:

- tratează pe ceilalţi, în mod curent, cu respect, preocupare şi cinste, aşa cum tu însuţi ai dori să fii tratat;
- fabrică şi vinde produse, astfel încât să fii satisfăcut atunci când tu şi familia ta le-aţi folosi;
- tratează mediul înconjurător ca şi cum ar fi proprietatea ta.

Scanned with OKEN Scanner

La teste 3 cap 2

# 4. MISIUNEA, OBIECTIVELE SI STRATEGIILE FIRMEI

## 4.1. Misiunea firmei

### *4.1.1. Definirea misiunii*

Misiunea caracterizează viziunea managerilor privind ceea ce firma intenţioneză să facă şi să devină, pe termen lung. Prin misiune sunt declarate specificul activităţilor pe care firma le va întreprinde şi cursul pe care managementul îl va lua în viitor.

O misiune corect formulată trebuie să răspundă la următoarele întrebări:

3 *Cine* este firma ?
*Ce* face ea ?
*Încotro* se îndreaptă ?

Formularea misiunii are drept scop 1 *personalizarea, individualizarea* firmei. Ea arată prin ce se va deosebi o firmă de celelalte firme, care vor fi identitatea proprie, caracterul şi drumul pe care îl va parcurge în dezvoltarea ei. Fără precizarea clară a ceea ce 2 *doreşte* sau *nu doreşte*, a 3 *sensului* pe care îl va da activităţii viitoare, o firmă nu poate deveni un lider în domeniul său de activitate.

Misiunea poate fi stabilită atât pentru firmă, în ansamblul ei, cât şi pentru fiecare afacere în parte (fig. 4.1).

Definirea misiunii unei firme, precum şi a fiecărei afaceri în parte, trebuie să permită înţelegerea şi specificarea afacerilor în care firma este implicată, să precizeze momentul în care se va da un alt curs orientării strategice. In acelaşi timp, misiunea trebuie comunicată într-o formă clară, interesantă şi concisă.

Formule pe misiuni:
- personaliz, individualiz firmei
- ce doreşte sau nu doreşte
- sens.

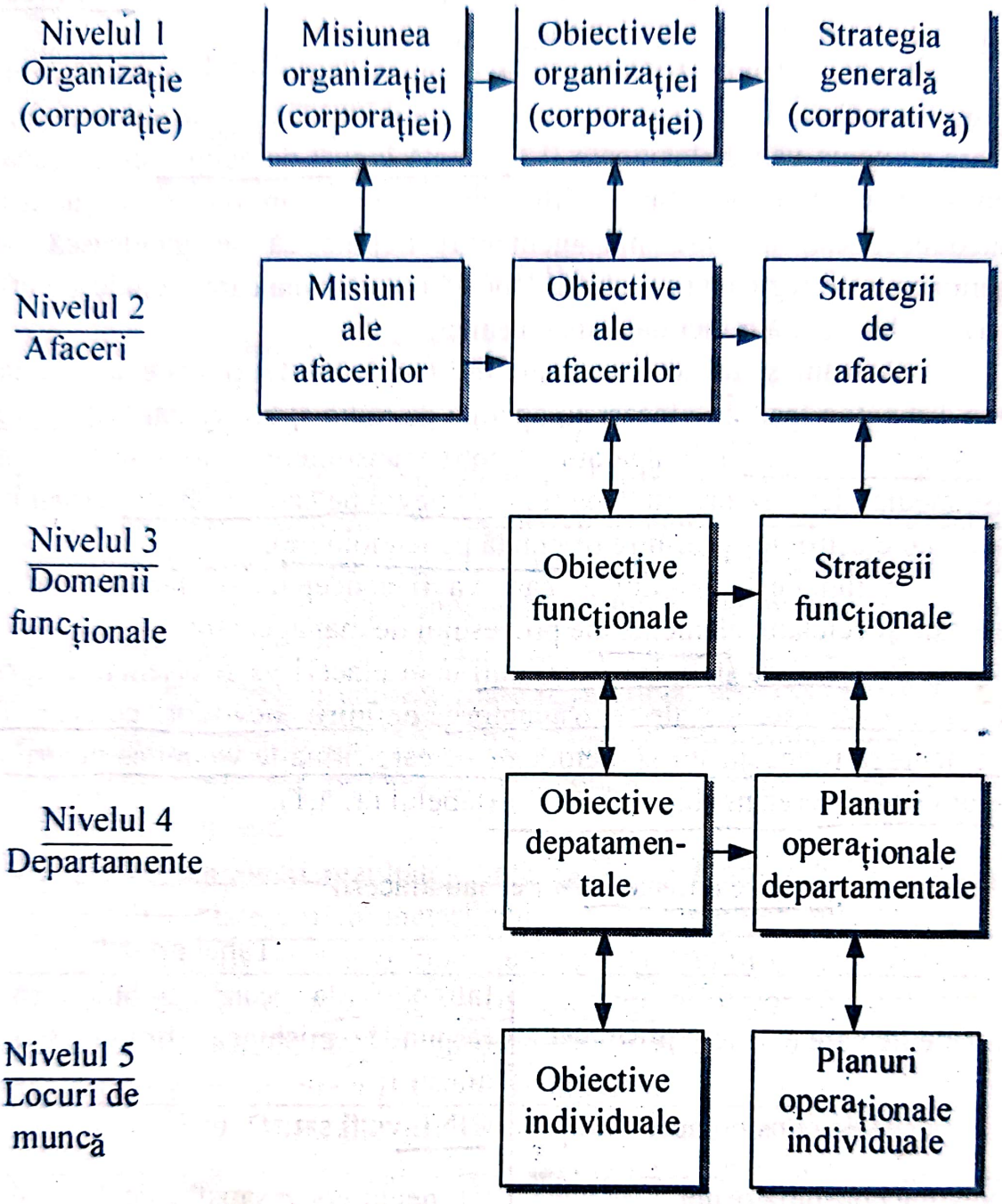



Fig. 4.1 Misiunea, obiectivele şi strategiile firmei

### *4.1.2. Înțelegerea și definirea afacerilor*

Înțelegerea unei afaceri este primul pas în definirea unei afaceri, dar acesta nu este întotdeauna ușor de făcut. De multe ori se trece ușor peste el sau chiar este neglijat. Definirea a ceea ce face și a ceea ce nu face

Scanned with OKEN Scanner

o firmă nu este întotdeauna o activitate uşoară şi poate duce la stabilirea unor obiective şi strategii total eronate.

Pentru a demonstra importanţa înţelegerii afacerilor să luăm cazul firmei Coca-Cola. Este ea implicată în afaceri cu băuturi răcoritoare, caz în care strategia vânzărilor poate fi orientată îngust pe acţiuni ce vizează produse specifice (Coke, Sprite, Mr. Pibb, Fanta) şi în afaceri cu băuturi nealcoolice, caz în care managementul trebuie să se gândească la poziţionarea strategică a produselor Coca-Cola pe piaţa care include sucuri de fructe, lapte, apă minerală, cafea, ceai etc

Să luăm şi un alt exemplu. În ce fel de afaceri este implicată firma Tehnoton Iaşi? În afaceri cu aparate de radio şi televizoare (definire orientată pe producţie), în aparatură pentru transmiterea informaţiilor prin mass-media (definire orientată pe tipul de nevoi pe care le satisface) sau în afaceri cu electronică (definire orientată pe tehnologie).

În funcţie de modul în care va fi concepută o afacere, vor fi elaborate şi celelalte elemente ale procesului de management.

Procesul de definire a misiunii unei afaceri va fi orientat asupra identificării grupurilor de consumatori, definirii nevoilor ce vor fi satisfăcute, a procedurilor şi metodelor pe care firma le va aplica pentru a asigura satisfacerea nevoilor clienţilor (tabelul nr. 4.1).

Definirea misiunii firmei sau afacerii

Tabel nr. 4.1

| Elemente care definesc misiunea | Întrebări la care trebuie să răspundă misiunea firmei sau afacerii |
|---|---|
| Grupurile de consumatori | CINE va fi satisfăcut ? |
| Nevoile consumatorilor | CE nevoi vor fi satisfăcute ? |
| Tehnologiile folosite si funcţiile performante | CUM vor fi satisfăcute nevoile consumatorilor ? |

Având în vedere aceste elemente, misiunea firmei Mc Donald's, de exemplu, a fost formulată astfel: "... servirea fierbinte a unor gustări rapide în restaurante curate şi la preţuri convenabile ".

Uneori misiunea firmei este formulată în mod detaliat, pentru a specifica tipul activităţilor în care se operează. Firma Morton-Thiokel (companie diversificată) îşi defineşte astfel misiunea: "Noi suntem o

Scanned with OKEN Scanner

companie internațională, de înaltă tehnologie, care satisface nevoi diverse ale guvernului și întreprinderilor, oferind produse și servicii, de la motoare masive pentru rachete până la mașini mici, de la polimeri la plăcuțe de frână, de la instalații pentru filaturi și războaie de țesut până la urzeala de covoare, de la vehicule pe zăpadă până la spray-uri".

## 4.2. Obiectivele firmei

### 4.2.1. *Tipuri de obiective*

În management, *termenul "obiectiv" desemnează un rezultat viitor ce se dorește a fi obținut*. Pentru o firmă, obiecivele stabilite pot viza organizația în ansamblul ei (obiective organizaționale, considerate și obiective strategice, pe termen lung) sau diferite unități de afaceri, domenii funcționale, departamentele și locuri de muncă din structura organizatorică a firmei (fig. 4.1).

Obiectivele organizaționale se referă la:

- impactul consumatorilor asupra firmei, în termeni de satisfacție, performanțe ale produselor, concordanța dorințelor individuale cu cele ale firmei;
- performanțele și rezultatele interne dorite (partea de piață, creștere, profitabilitate, flux monetar, lichiditate, recuperarea investițiilor).

Obiectivele dau o imagine concretă asupra orientării generale a firmei, în funcție de scopul urmărit și misiunea întreprinderii. Ele trebuie să fie concretizate în acțiuni specifice, altfel riscă să rămână în stadiul de deziderate și bune intenții. Când dorințele sunt concretizate și măsurate prin obiective manageriale, prioritățile pot fi apreciate în mod corect după un sistem clar de evaluare, resursele pot fi alocate în mod optim, responsabilitățile pot fi stabilite cu claritate, fiecare manager sau executant fiind apreciat după rezultatele obținute.

Peter F. Drucker consideră că obiectivele organizaționale trebuie să se refere la performanțele pe care firma le va obține în următoarele domenii: menținerea și dezvoltarea pieței; inovarea; productivitatea; resursele fizice și financiare; profitabilitatea; performanțele managementului și dezvoltarea firmei; performanțele și atitudinea lucrătorilor; responsabilitățile publice. Importanța acordată acestor obiective diferă atât de la o firmă la alta, cât și de la o țară la alta.

Rezultă că o firmă are atât responsabilități economice cât și responsabilități sociale. Neglijarea responsabilităților sociale are efecte

indirecte asupra performanțelor economice, concretizate în scăderea motivației și loialității salariaților proprii, în degradarea imaginii firmei. Datorită acestor considerente, o firmă competitivă va căuta să realizeze, în permanență, un echilibru dinamic între obiectivele sale economice și cele sociale.

La rândul lor, atât obiectivele economice cât și cele sociale pot fi convergente sau divergente. Utilizarea obiectivelor convergente pentru conturarea unor programe manageriale nu ridică probleme deosebite, consecințele putând fi ușor de armonizat. Mai dificil pentru manageri este de a folosi, pentru definirea unui program, obiectivele divergente. Acestea, la rândul lor, pot duce la rezultate compatibile sau incompatibile. În funcție de gradul de cunoaștere a acestor rezultate, se poate realiza o simbioză sau un conflict de interese.

Alături de obiectivele organizaționale, cu caracter strategic, un rol important îl au și obiectivele pe termen scurt care servesc la precizarea diferitelor momente secvențiale de realizare a obiectivelor organizaționale. Obiectivele pe termen scurt trebuie să 1 decurgă din obiective sau grupe de obiective pe termen lung, să 2 permită măsurarea progreselor făcute în realizarea obiectivelor generale ale firmei și să aibă 3 un caracter realist în raport cu capacitatea organizației, piața și celelalte condiții de mediu.

### 4.2.2. *Stabilirea obiectivelor*

Maniera în care sunt stabilite obiectivele diferitelor entități organizatorice din cadrul unei firme (unități de afaceri, divizii, departamente, locuri de muncă) condiționează în bună măsură eficacitatea utilizării lor în procesul de management.

În mod tradițional, obiectivele sunt stabilite **în cascadă**, adică sunt impuse de sus în jos, pornind de la obiectivele strategice ale întregii organizații și mergând, prin defalcare pe diferitele subunități componente, până la locurile de muncă de la baza piramidei ierarhice. Desigur, procedând în felul acesta se asigură coerența și convergența diferitelor obiective din cadrul organizației. Realismul și capacitatea lor de mobilizare pot fi însă serios afectate, mai ales într-un mediu de afaceri dinamic și complex, cum este cel căruia trebuie să-i facă față multe firme contemporane.

O alternativă eficace la maniera tradițională de stabilire în cascadă a obiectivelor o constituie **managementul prin obiective (MPO)**. În esență, MPO este o metodă de convertire a obiectivelor organizaționale în obiective individuale *prin negociere* între manageri și subordonați și de

evaluare a indivizilor în funcție de performanțele lor efective și obiectivele astfel stabilite.

Indiferent de modul cum sunt stabilite și de nivelul ierarhic la care apar, pentru a fi operaționale în procesul de planificare și control, obiectivele trebuie să îndeplinească o serie de condiții:

- să fie formulate în mod explicit;
- să fie posibil de grupat în seturi de priorități;
- să constituie baza pentru acțiunile de management și pentru decizii;
- să servească drept standarde pentru aprecierea rezultatelor individuale și a grupurilor de muncă.

## 4.3. Strategiile firmei

### *4.3.1. Scopul, caracteristicile și conținutul strategiei*

Cuvântul "strategie" provine din terminologia militară, fiind folosit pentru prima dată de grecii antici pentru a desemna arta și știința conducerii forțelor în timpul războiului. În management, *strategia arată măsurile sau acțiunile principale pe care managerii planifică să le întreprindă pentru a îndeplini unul sau mai multe obiective pe termen lung.*

**Scopul** strategiei este acela de a stabili *CUM* vor fi obținute rezultatele vizate prin obiective, în funcție de condițiile interne și de factorii externi.

Principalele *caracteristici* ale unei strategii eficace sunt următoarele:

- are un puternic caracter antreprenorial, în sensul că managerii au de ales între direcții alternative de inițiere și dezvoltare a afacerilor;
- permite menținerea competitivității organizației;
- permite ca acțiunile necesare să fie întreprinse la momentul oportun.

Orice strategie presupune întreprinderea următoarelor *acțiuni:*

- acțiuni de răspuns la schimbarea condițiilor domeniului de afaceri (globalizarea competiției, reglementări guvernamentale, instabilitate economică, apariția ori dispariția unor competitori);
- acțiuni ofensive pentru asigurarea unei poziții competitive pe termen lung;
- acțiuni defensive pentru contracararea competitorilor autohtoni sau străini;

- mutații în activitățile din sfera funcțională privind modul de conducere a fiecărei funcții;
- îmbunătățirea performanțelor pe termen scurt;
- valorificarea unor conditii favorabile;
- diversificarea căilor de obținere a veniturilor.

Strategia se concretizează în elaborarea unui *plan strategic*.

***Probleme strategice-cheie***

- *UNDE este organizația acum ?*
- *Dacă nu se face nici o schimbare, UNDE va fi organizația peste un an, peste doi, peste cinci sau peste zece ani ? Răspunsul este acceptabil ?*
- *Dacă răspunsul nu este acceptabil, CE acțiuni specifice vor trebui întreprinse ? CARE este riscul pe care îl presupun aceste acțiuni ?*

***Concretizarea răspunsurilor***

- *CINE va elabora planul strategic ?*
- *CE va trebui să se facă ?*
- *CUM se va face ceea ce este necesar ?*

În definirea conținutului unei strategii, un rol esențial îl are analiza factorilor interni (caracteristici organizației) și a celor externi (de mediu). Una dintre cele mai folosite metode pentru o astfel de analiză este metoda **SWOT**, care ia în considerare, pentru factorii externi, *oportunitățile* și *amenințările*, iar pentru factorii interni, *punctele tari* și *punctele slabe* (tabelul nr. 4.2).

În funcție de caracteristicile manageriale, definite prin viziunea asupra modului de implicare în afaceri, dar și de situația concretă în care se află organizația la un moment dat, din punct de vedere al raportului între punctele tari și cele slabe sau al mediului de afaceri (manifestarea oportunităților sau a amenințărilor), poate fi adoptată oricare dintre cele patru categorii de strategii. Important este ca strategia să fie realistă, posibil de realizat cu mijloacele pe care le are la dispoziție și să ofere maximum de satisfacție din punct de vedere al obiectivelor urmărite.

Scanned with OKEN Scanner

Matricea SWOT pentru analiza situației stategice a unei firme

Tabel nr. 4.2

| FACTORI EXTERNI | FACTORI INTERNI | |
|---|---|---|
| | Puncte tari (S) | Puncte slabe (W) |
| | *Întocmiți o listă cu 5 – 10 puncte tari* | *Întocmiți o listă cu 5 – 10 puncte slabe* |
| Oportunități (O) | *Strategii SO* | *Strategii WO* |
| *Întocmiți o listă cu 5 - 10 oportunități* | Elaborarea unor strategii bazate pe valorificarea punctelor tari și a oportunităților | Elaborarea unor strategii de valorificare a oportunităților, în condițiile evitării manifestării punctelor slabe |
| Amenințări (T) | *Strategii ST* | *Strategii WT* |
| *Întocmiți o listă cu 5 - 10 amenințări* | Elaborarea unor strategii care să permită valorificarea punctelor tari în condiții ostile de mediu (amenințări) | Elaborarea unor strategii care să permită evitarea manifestării punctelor slabe în condiții ostile de mediu (amenințări) |

### *4.3.2. Strategii generale (corporative)*

Strategiile sunt formulate și implementate la diverse niveluri ale managementului unei firme.

Strategia dezvoltată la nivelul cel mai înalt al unei organizații se numește strategie **generală** sau **corporativă**. Prin ea se stabilesc domeniile de afaceri abordate și modul cum vor fi alocate resursele organizației pentru susținerea operațiunilor din aceste domenii de afaceri.

Există o serie de alternative strategice generice, numite strategii principale sau strategii master (*grand strategies*), care pot fi utilizate cu succes pentru configurarea unei strategii generale eficace. Strategiile principale (master) sunt grupate de regulă în trei categorii: strategii de creștere, strategia stabilității și strategii de descreștere.

Scanned with OKEN Scanner

**Strategiile de creştere** constau în extinderea semnificativă a volumului de activitate, ceea ce determină, în mod normal, creşterea substanţială a vânzărilor şi a veniturilor. Evident, amplificarea volumului de activitate presupune, de cele mai multe ori, un important efort investiţional, adică un mare consum de resurse.

Pot exista mai multe motive pentru care o firmă promovează o strategie de creştere. Dintre acestea, mai importante sunt următoarele: în anumite domenii de afaceri, cu o mare dinamică a schimbărilor, numai unităţile de talie mare pot supravieţui; interesul acţionarilor şi al altor investitori este ca firma să crească, pentru că în felul acesta creşte valoarea capitalului bursier (a cotaţiei acţiunilor la bursă) şi speranţa de recuperare a capitalurilor investite.

Principalele strategii de creştere sunt: concentrarea, integrarea verticală şi diversificarea.

**Strategia concentrării** apare atunci când firma urmăreşte extinderea volumului de activitate în domeniul de afaceri curent. Dintre companiile care au promovat cu succes strategia concentrării, putem să menţionăm firmele americane Coca-Cola şi McDonald's.

Există trei posibilităţi de bază pentru realizarea unei strategii de concentrare: a) dezvoltarea pieţei, b) dezvoltarea produsului şi c) integrarea orizontală. Desigur, este posibilă şi o combinare a acestor apţiuni.

*Dezvoltarea pieţei* se realizează prin câştigarea unei părţi mai mari din piaţa curentă, prin extinderea în noi zone geografice şi prin adăugarea unor noi segmente de piaţă. Coca-Cola a promovat o strategie de dezvoltare a pieţei încă de la începuturile ei. Ea a acumulat o importantă parte din piaţa băuturilor răcoritoare prin largi campanii de publicitate şi prin extinderea în noi zone geografice, astfel încât, în prezent, este foarte bine cunoscută prin produsele ei în marea majoritate ţărilor lumii.

*Dezvoltarea produsului* constă în îmbunătăţiri calitative aduse produsului sau serviciului de bază sau adăugarea unui produs sau serviciu strâns înrudit, care poate fi vândut prin canalele de marketing existente. Introducerea unor meniuri diversificate în restaurantele firmei McDonald's este un exemplu de dezvoltare a produsului.

*Integrarea orizontală* constă în absorbirea unor firme care realizează produse sau servicii similare cu cele ale firmei absorbante.

Strategia concentrării are avantajul că permite firmei ce o promovează să-şi valorifice mai bine atuurile tehnologice şi manageriale

pe care le are într-un anumit domeniu de afaceri. Principalul neajuns al acestui tip de strategie constă în faptul că, prin orientarea majorității resurselor într-un singur domeniu de afaceri, firma poate avea greutăți semnificative în cazul apariției unor schimbări defavorabile neașteptate.

**Strategia integrării verticale** constă în extinderea operațiunilor unei firme în domenii de afaceri conexe, exploatate până atunci de furnizorii sau clienții firmei. Prin pătrunderea în domenii de afaceri furnizoare, se realizează o *integrare în amonte* (exemplu: decizia firmei Elvila International, inițial specializată în comerțul cu mobilă, de a achiziționa mai multe fabrici de mobilă din România). Deplasarea afacerilor și în domenii valorificate de clienții produselor sau serviciilor curente ale organizației constitue *integrarea în aval*. Astfel, unele fabrici de cherestea din România, care au supraveţuit procesului de tranziție la economia de piață, își dezvoltă în prezent capacități de producție în care realizează semifabricate pentru industria mobilei sau alte articole de tâmplărie.

Principala rațiune pentru care o firmă este tentată să promoveze o strategie de integrare verticală este creşterea profitabilității activității ei de ansamblu. Printr-o strategie de integrare în amonte, firma poate obține o creştere a calității materiilor prime şi o reducere a costurilor acestora. Printr-o acțiune de integrare în aval, firma își poate spori în mod direct profiturile realizate sau poate urmări o creştere a calității produsului final oferit consumatorului.

Promovarea unei strategii de integrare verticală presupune, de multe ori, un angajament financiar substanțial din partea firmei, precum şi existența unor competențe manageriale în domeniile adiacente. De aceea, numai puține firme reuşesc să urmeze cu succes o astfel de strategie.

**Strategia diversificării** constă în promovarea unor activități în domenii de afaceri care se diferențiază în mod clar de domeniul de afaceri curent al firmei.

Atunci când diversificarea se realizează prin pătrunderea în domenii de afaceri diferite de cel curent, dar oarecum înrudite (prin produse, piețe sau tehnologii) avem de a face cu o *diversificare concentrică*. Astfel, creşterea impresionantă a companiei americane General Electric s-a realizat inițial prin dezvoltarea afacerilor în domenii relativ înrudite din punct de vedere tehnologic: produse şi echipamente de iluminat, aparatură electrocasnică, aparatură medicală, echipamente energetice (turbine, generatoare etc.), echipamente industriale, echipamente pentru transporturi feroviare (inclusiv locomotive).

Achiziționarea studiourilor de producție cinematografică Columbia Pictures de către compania japoneză Sony este însă un exemplu de divrsificsre concentrică bazată pe produse înrudite (respectiv sistemele video produse de Sony și filmele realizate și comercializate pe casete video de către Columbia Pictures).

Dacă diversificarea se realizează prin intrarea în domenii de afaceri complet diferite și fără nici o legătură cu domeniul curent al firmei, atunci este vorba de o *diversificare prin conglomerare*. O astfel de strategie a avut în vedere, mai nou, General Electric, prin pătrunderea în forță în domenii de afaceri cum ar fi servicii financiare (îndeosebi asigurări), comunicații (rețeau de televizune NBC), industria materialelor sintetice (mase plastice, siliconi, rășini sintetice, diamante industriale etc.).

Principala ratiune de a fi a strategiilor de diversificare o constituie necesitatea distribuirii riscurilor, astfel încât o firmă să nu fie dependentă de un singur domeniu de afaceri, mai ales atunci când acel domeniu se bazează pe piețe saturate sau în declin (cazul marilor companii americane producătoare de țigări). Un alt motiv esențial de promovare a unor strategii de creștere prin diversificare îl constituie speranta obținerii unor profituri mai mari și mai stabile.

Experiența ultimelor decenii a arătat că diversificarea concentrică este preferabilă celei prin conglomerare, multe dintre companiile care au promovat ultimul tip de strategie întâmpinând mari dificultăți în gestionarea unor afaceri foarte diferite.

**Strategia stabilității** este promovată de o firmă atunci când aceasta este satisfăcută de situația curentă și dorește să păstreze status quo-ul. Adoptând o astfel de strategie, firma face puține schimbări în ceea ce privește produsele, piețele sau metodele sale de producție. Volumul activităților rămâne în general același, iar dacă apare o anumită creștere, aceasta este lentă și neagresivă.

Strategia stabilității poate fi aplicată atât pe termen scurt, cât și pe termen lung. Pe termen scurt strategia este folosită de toate tipurile de firme, în alternanță cu alte strategii (de creștere sau descreștere. Pe termen lung, strategia stabilității este promovată îndeosebi de firme mici, proprietate individuală (care nu sunt împinse spre creștere de către acționari) și de către unele companii mai mari, care operează în domenii de afaceri aflate în stadiu de maturitate.

Scanned with OKEN Scanner

**Strategiile de descreştere** vizează reducerea, în diverse proporţii, a volumului operaţiilor unei organizaţii în vederea contracarării unei tendinţe nefavorabile sau pentru rezolvarea unei situaţii critice conjuncturale Există mai multe tipuri de strategii de descreştere posibile: "stoarcerea", redresarea, dezinvestiţia şi lichidarea.

**"Stoarcerea"** presupune exploatarea intensivă a unităţii prin reducerea la minimum a investiţiilor necesare şi maximizarea profiturilor urmărite pe termen scurt.. O astfel de strategie - care vizează, pe termen lung, ieşirea de pe piaţă - este frecvent utilizată atunci când creşterea viitoarea a pieţii este îndoielnică sau când rămânerea în domeniul de afaceri respectiv presupune eforturi investiţionale pe care firma nu le poate susţine sau le consideră prea riscante. Multe firme care operează în industria hotelieră din România par a promova în prezent o astfel de strategie. Problema este aceea că profiturile recoltate în acest fel nu sunt reinvestite în alte afaceri rentabile, ci sunt consumate în mod neproductiv.

**Redresarea** este o strategie de reducerea parţială a volumului de activitate a unei firme prin renuntarea la realizarea unor produse şi/sau servicii mai puţin rentabile, reducerea unor activităţi de marketing, concedierea unei părţi din personal etc. Scopul strategiei este îmbunătăţirea substanţială a eficienţei operaţiunilor rămase în vederea reluării ulterioare a creşterii. Redresarea este mutaţia strategică pe care au încercat-o majoritatea întreprinderilor industriale din România după 1989. Din păcate, puţine dintre ele au reuşit stabilizarea şi apoi reluarea creşterii sănătoase.

**Dezinvestiţia** înseamnă vânzarea integrală sau parţială a activelor unei unităţi de afaceri. Vânzarea integrală poate fi planificată atunci când proprietarii sau managerii au o viziune pesimistă asupra viitorului unităţii vizate sau doresc să obţină rapid contravaloarea activelor deţinute de acea unitate (eventual pentru a o investi în alte unităţi mai profitabile). Dezinvestiţie parţială poate fi asociată cu o strategie de redresare a unităţii de afaceri căreia i se vând o parte din active.

**Lichidarea** presupune vânzarea sau dizolvarea unei întregi organizaţii, ceea ce implică dispariţia acesteia ca entitate juridică. Strategia de lichidare poate fi luată în considerare atunci când organizaţia este afectată de dificultăţi insurmontabile, generate îndeosebi de faptul că produsele sau serviciile pe care le oferă nu mai sunt cerute pe piaţă.

### 4.3.3 Strategii concurențiale (de afaceri)

Prin strategia sa generală, o firmă precizează ce domenii de afaceri va aborda și cum vor fi distribuite resursele ei între aceste domenii. Apoi, pentru fiecare domeniu de afaceri avut în vedere sau pentru fiecare unitate care operează într-un domeniu de afaceri distinct firma stabilește acțiunile pe care intenționează să le întreprindă pentru a fi competitivă în domeniu, adică elaborează o strategie concurențială sau de afaceri (*business strategy*). Deși există o diversitate de strategii concurențiale pe care le poate promova o firmă într-un domeniu de afaceri dat, pot fi luate în considerare trei alternative strategice fundamentale: 1 dominarea globală prin costuri scăzute, 2 diferențierea produsului sau serviciului și 3 concentrarea asupra unui segment de piață.

1 **Dominarea globală prin costuri scăzute** este o strategie prin care firma își propune să producă și să desfacă produsele sau serviciile sale având costuri mai mici decât cele ale concurenților ei de pe întreaga piață. O astfel de performanță se poate realiza prin acordarea unei atenții deosebite metodelor de producție, cheltuielilor indirecte, clienților marginali, precum și prin raționalizarea costurilor în unele domenii ca marketingul și cercetarea-dezvoltarea. Dominarea globală prin costuri poate fi realizată și prin valorificarea unor avantaje pe care firma le deține deja față de ceilalți competitori, cum ar fi *o cotă de piață mai mare* sau 2 accesul favorabil la materiile prime. Acest tip de strategie se aplică atunci când 1 prețul este elementul principal al competiției, 2 produsele sunt relativ standardizate, 3 există puține căi de diversificare a produselor, 4 stabilitatea preferințelor consumatorilor este mare. Exemple ilustrative de promovare cu succes a unei strategii de dominare globală prin costuri scăzute sunt companiile multinaționale producătoare de detergenți Procter & Gamble, Lever și Henkel, firma italiană constructoare de automobile Fiat sau compania americană priducătoare de software pentru calculatoare personale Microsoft.

2 **Diferențierea produselor sau serviciilor** constă în realizarea unor astfel de produse sau servicii care să fie percepute ca unice în domeniile de afaceri respective. Există multe aspecte prin care se poate diferenția un produs sau un serviciu: 1 *imaginea de marcă* (Sony, în domeniul echipamentelor audio-video), 2 *tehnologia* utilizată (Hewlett-Packard, pentru imprimante laser), 3 *calitatea* deosebită a produsului (Mercedes-Benz, pentru automobile, Xerox, pentru fotocopiatoare, Nestlè, în industria alimentară), 4 *serviciile postvânzare* (IBM, în domeniul tehnologiei informaționale) și altele. Adoptarea unei strategii de

diferențiere nu înseamnă că va fi neglijată problema costurilor, ci că firma va încerca să valorifice, în primul rând, avantajele ce decurg din diferențiere. Aceste avantaje sunt:

- datorită loialității clienților față de marca respectivă și a disponibilității lor de a accepta prețuri mai mari pentru produsele cu aceeași marcă, firma poate obține profituri mai mari;
- aceeași loialitate a clienților îi asigură firmei o poziție forte în fața competitorilor, iar posibilitatea de a vinde la prețuri mai mari îi permite o mai mare flexibilitate în relațiile cu furnizorii (pot fi acceptate oferte mai scumpe).

Strategia diferențierii este oportună atunci când se urmărește: obținerea unei superiorități tehnice concretizată în produse de calitate net superioară, vândute la prețuri mai mari, sau pentru a se oferi clienților mărfuri de o valoare superioară, cu același preț cu concurenții de pe piață.

**Concentrarea asupra unui anumit segment de piață** este o strategie ce se bazează pe ideea că organizația este capabilă să deservească un anumit segment al pieței mai bine decât ceilalți competitori care au în vedere întreaga piață. Un asemenea segment de piață poate fi constituit dintr-un grup aparte de cumpărători, o zonă geografică a pieței sau o anume parte a liniei de produs. Odată stabilit segmentul de piață asupra căruia se vor concentra eforturile organizației, acțiunile efective constau tot în realizarea unei poziții dominante prin costuri scăzute sau prin diferențierea produsului/serviciului. O astfel de strategie este eficientă când: segmentul de piață este suficient de mare pentru a fi profitabil; segmentul de piață are o creștere potențială mare; segmentul de piață nu este crucial pentru competitorii importanți; vânzătorii au o abilitate deosebită în acest segment; firma are resursele și deprinderile necesare astfel încât specializarea să fie eficientă.

Un rol important în conturarea strategiilor concurențiale la nivel de afaceri îl are caracterul ofensiv sau defensiv al acestora. Din acest punct de vedere pot exista strategii ofensive și strategii defensive.

**Strategii ofensive.** Folosirea unor strategii ofensive permite obținerea unor avantaje din punctul de vedere al competitivității.

Pentru a avea succes, o strategie ofensivă trebuie să fie lansată la momentul oportun și să aibă o durata optimă. Momentul lansării unei strategii ofensive și durata acesteia depinde de o serie de factori cum ar fi:

Scanned with OKEN Scanner

caracteristicile competitorilor; tipul produselor sau serviciilor; caracteristicile strategiei adoptate.

Orice strategie are trei etape a căror durată depinde de o serie de particularități.

Etapa I (*lansarea strategiei*) are o durată scurtă de timp în afacerile din sfera serviciilor în care echipamentul este mai redus, fiind mult mai lungă în ramurile care necesită capitaluri mari și tehnologie sofisticată și unde trebuie să treacă un număr de ani pentru a lansa noi tehnologii sau pentru a construi noi linii de producție. Ideal pentru firmă este ca durata acestei etape să fie cât mai scurtă.

Etapa a II-a (*obținerea avantajelor*) are o durată mai mare în industria farmaceutică, a construcțiilor de mașini etc., în care patentele oferă avantaje evidente, și mult mai scurtă în acele ramuri în care produsele pot fi ușor imitate de către concurenți. Firma obține cu atât mai multe avantaje, cu cât această etapă este mai lungă.

Etapa III *(erodarea strategiei*). Durata acestei etape depinde de intensitatea ofensivei competitorilor și de capacitatea firmei de a schimba strategia. Situația firmei este cu atât mai favorabilă, cu cât această perioadă este mai redusă. Pentru a reduce efectele defavorabile în această etapă, firma trebuie să fie pregătită, din timp, pentru a lansa în orice moment strategia următoare.

Principalele căi de promovare a ofensivei strategice sunt următoarele:

- atacul pozițiilor tari, forte ale competitorilor;
- surprinderea punctelor slabe ale competitorilor;
- inițierea unor ofensive de amploare;
- ofensiva într-o sferă cu caracter de pionierat;
- ofensiva de gherilă;
- lovituri prioritare prealabile.

**Atacul pozițiilor tari, forte ale competitorilor**. Promovarea unei astfel de strategii presupune ca firma să meargă "cot la cot" cu firmele rivale, obținând unele avantaje strategice: preț pentru preț; model pentru model; tactica promovării pentru tactica promovării etc. Obiectivul esențial al unei astfel de strategii este de a câștiga partea de piață prin eliminarea punctelor tari, favorabile ale concurenței.

Pentru a promova o astfel de strategie, competitorul, la rândul său, trebuie să aibă suficiente resurse și avantaje competitive. În plus, el trebuie să reducă drastic costurile, să adauge produselor sale noi

caracteristici, să construiască noi capacităţi de producţie în arii geografice care aparţin pieţei competitorilor (vezi strategia cunoscutei firme IBM).

**Fructificarea punctelor slabe ale competitorilor**. O astfel de strategie presupune orientarea afacerilor firmei spre regiuni geografice în care rivalii au o piaţă scăzută şi/sau există un nivel scăzut al competiţiei, spre segmente de cumpărători care au fost neglijate de competitori, spre domeniile sau caracteristicile produselor cărora rivalii nu le-au acordat suficientă importanţă (calitate, performanţe ale produselor şi ale serviciilor), deşi există disponibilitatea clienţilor de a plăti un preţ suplimentar pentru astfel de facilităţi, sau spre situaţiile pentru care competitorii au oferit condiţii calitate/preţ mai puţin avantajoase.

Vizarea punctelor slabe ale concurenţei are mai mari şanse de reuşită decât atacul punctelor tari, îndeosebi atunci când o astfel de strategie se constituie într-o surpriză pentru competitor, care nu mai poate reacţiona în timp util.

**Iniţierea unor ofensive de amploare**. Iniţierea unor ofensive de amploare presupune întreprinderea unei întregi game de acţiuni strategice, orientate în mai multe direcţii, în scopul de a înclina balanţa în favoarea organizaţiei sau pentru a-şi proteja poziţia câştigată. În literatura de management este clasică, pentru o astfel de strategie, ofensiva lui Hunt contra Heinz (producători de pizza), în domeniul sosurilor picante. Hunt a lansat simultan două noi sosuri picante reorientând gusturile consumatorilor, a încercat să ocupe noi segmente de piaţă, a obţinut noi spaţii de comercializare, a scăzut preţul la 70% faţă de Heinz, a oferit facilităţi comerciale evidente şi a mărit de două ori bugetul de reclamă faţă de Heinz. În numai şase luni, prin promovarea unei astfel de strategii, Hunt a reuşit să-şi plaseze principalul concurent pe o poziţie secundară. Marea ofensivă are cele mai mari şanse de succes, cu condiţia ca firma care o promovează să aibă resurse suficiente pentru a intra pe piaţă în calitate de lider cu avantaje competitive.

**Ofensiva într-o sferă cu caracter de pionierat**. Ofensiva cu caracter de pionierat presupune abordarea unor poziţii noi şi instalarea ca lider pe un teren total nou. Aceasta înseamnă a fi primul care se extinde în noi arii geografice, a încerca să creezi noi segmente prin introducerea produselor cu atribute diferite şi caracteristici care vin cel mai bine în întâmpinarea dorinţelor noilor consumatori ( noi generaţii tehnologice etc.). Ideea de bază într-o astfel de strategie este de a câştiga o poziţie semnificativă pe o piaţă nouă.

Scanned with OKEN Scanner

**Ofensiva de gherilă**. O astfel de ofensivă strategică este caracteristică micilor întreprinzători care nu au resursele necesare pentru un atac de amploare asupra liderilor. Ea se bazează pe principiul "loveşte şi fugi", acţionând în locuri, momente şi condiţii prielnice.

Principalele proceduri folosite sunt următoarele: promovarea unei ofensive înguste, "pe muchie de cuţit", bine orientate asupra segmentelor mai slab apărate de competitori; atacul frontal acolo unde competitorii au unele probleme (calitate, diversitate de modele, caracteristici opţionale); reclama incorectă, neloială; practici neloiale faţă de clienţi.

Tipice pentru strategia de gherilă sunt unele practici, din păcate destul de frecvente în economia românească, cum ar fi comercializarea unor produse alimentare cu termene de garanţie depăşite şi cu toxicitate peste limitele admise, utilizarea unor ingrediente în prepararea produselor fără a le declara, falsificarea mărcilor de fabrică sau folosirea acelui omniprezent anunţ "mărfurile vândute nu se schimbă".

**Lovituri prioritare prealabile**. O astfel de strategie se realizează prin următoarele procedee: crearea imaginii că firma este cea mai bună şi că toţi ceilalţi sunt outsideri, copiatori (imaginea de siguranţă şi permanenţă, de prestigiu etc.); afaceri cu clienţi de prestigiu; obţinerea celor mai bune poziţii geografice (cele mai bune localităţi, locuri de amplasare în intersecţii etc.); extinderea capacităţilor de producţie pentru descurajarea competitorilor; încercarea de a avea cele mai bune materiale prin contracte pe termen lung, prin integrarea verticală, urmărind sufocarea competitorilor şi pe această cale.

II Strategii defensive. Strategiile defensive de management au drept scop protejarea avantajelor competitive ale firmei. Într-o piaţă competitivă, toate firmele sunt supuse atacului concurenţei din partea competitorilor. Atacul ofensiv poate veni de la noile firme, dar, în egală măsură şi de la cele deja existente, care doresc să-şi îmbunătăţească poziţia strategică pe piaţă.

Scopul strategiilor defensive poate viza: micşorarea riscului de a fi surprinşi de concurenţă; slăbirea intensităţii oricărui atac strategic; determinarea competitorilor să renunţe la declanşarea unei ofensive strategice; menţinerea poziţiei competitive a firmei.

Principalele *căi de protecţie a poziţiei competitive* a firmei sunt următoarele:

- asigurarea unei game sortimentale largi pentru a închide orice nişa care ar putea fi folosită de competitori;

Scanned with OKEN Scanner

- introducerea modelelor sau a sortimentelor care se aseamănă cu cele pe care competitorii le au în fabricație sau intenționează să le producă;
- menținerea prețurilor la un nivel mai scăzut decât competitorii;
- semnarea unor contracte cu clauză de exclusivitate cu comercianți și distribuitori, pentru a ține competitorii departe de ei;
- acordarea unor disconturi (reduceri) pentru un anumit volum al vânzărilor, descurajând în acest fel experimentarea vânzării altor produse (ale concurenței);
- oferirea gratuită sau la un pret scăzut a produselor firmei pentru uzul personal al salariaților proprii sau al distribuitorilor;
- oferirea de informații despre impedimentele folosirii unor produse fabricate de concurență;
- creșterea perioadei de garanție a produselor proprii peste cea oferită de concurență;
- patentarea tehnologiilor alternative și stocarea lor, protejându-se astfel exclusivitatea fabricației;
- susținerea participării la dezvoltarea tehnologiilor alternative.
- protecția proprietății asupra know-how-lui încorporat în produse și tehnologii, precum și a altor elemente ale activităților proprii;
- achiziționarea în exces a unor rezerve de materiale care sunt de importanță vitală pentru competitori;
- renunțarea la furnizorii care servesc și pe competitori.

Scanned with OKEN Scanner

# 5. ORGANIZAREA ŞI STRUCTURILE ORGANIZATORICE DE MANAGEMENT

## 5.1. Organizarea ca proces de diviziune a muncii

Procesul de organizare constă în gruparea activităților necesare pentru îndeplinirea obiectivelor unei firme și atribuirea fiecărei grupe unui manager care are autoritatea necesară pentru orientarea, antrenarea și coordonarea oamenilor ce realizează aceste activități.

În esență, organizarea este un proces de diviziune a muncii, de precizare a responsabilităților și a autorității. Rațiunea de a fi a organizării derivă din necesitatea stabilirii ierarhiilor și autorității necesare îndeplinirii obiectivelor. Se realizează în același timp o cât mai eficientă comunicare în și între grupuri prin definirea cât mai clară a canalelor de comunicații.

A organiza activitatea unei firme înseamnă, înainte de toate, a realiza o diviziune a muncii, atât pe verticală cât și pe orizontală.

### *5.1.1 Stabilirea ierarhiilor și a autorității*

Diviziunea verticală a muncii presupune stabilirea ierarhiilor, a liniilor de autoritate, precum și a fluxului de comunicații din interiorul unei firme.

Autoritatea, fiind liantul oricărei structuri organizatorice, permite ca responsabilitatea realizării unui grup de activități să fie atribuită unui manager. Autoritatea este instrumentul prin care un manager este abilitat să-și exercite libertatea de acțiune în scopul realizării condițiilor necesare pentru obținerea unor rezultate în concordanță cu obiectivele firmei. Cu cât autoritatea este mai corect și mai precis definită, de la directorul general până la managerii de priminferiori, cu atât va fi mai clară responsabilitatea luării deciziilor, cu atât vor fi mai eficiente mijloacele de comunicare și sistemul motivațional.

Cele mai importante **principii** ale organizării vizând autoritatea sunt următoarele:

- Principiul *delegării autorității către managerii care au capacitatea de a realiza obiectivele.*
- Principiul *universalității responsabilității* de la managerii de pe prima linie până la șeful executiv (director general, președinte etc). În

virtutea acestui principiu, superiorii nu sunt absolviți de responsabilitatea organizării activității subordonaților.

- Principiul *corespondenței dintre autoritate și responsabilitate*. Responsabilitatea pentru acțiunile proprii și cele ale subordonaților nu poate fi mai mare, dar nici mai redusă decât autoritatea delegată.
- Principiul *unicității conducerii*. Cu cât sunt mai clare raporturile între superior și subordonat, se reduce riscul unor instrucțiuni sau acțiuni contradictorii iar sentimentul responsabilității individuale față de rezultate este mai puternic.
- Principiul *nivelului de adoptare a deciziilor*. Ca urmare a acestui principiu, deciziile trebuie adoptate la nivelul de autoritate precizat. Tendințele managerilor superiori de a lua hotărâri care aparțin sferei de autoritate delegate nivelurilor ierarhice inferioare sau ale managerilor de la baza piramidei ierarhice de a "trimite" problemele spre rezolvare către șefii ierarhici au implicații negative asupra desfășurării procesului de management. În primul caz apare tendința centralizării excesive, iar în cel de al doilea, diminuarea responsabilității managerilor de primă linie și a celor mijlocii.

### 5.1.2. *Departamentarea*

Diviziunea orizontală a muncii pornește de la faptul că munca specializată este mai eficientă, realizându-se prin departamentarea / separarea activităților și gruparea lor în posturi și compartimente. La înfăptuirea diviziunii orizontale a muncii într-o firmă se au în vedere două aspecte ale activităților desfășurate la fiecare post de muncă: sfera de cuprindere a muncii și profunzimea muncii.

**Sfera de cuprindere a muncii** este dată atât de numărul de lucrări sau operații distincte cât și de frecvența cu care acestea se repetă în cursul realizării sarcinilor prevăzute pentru un post de muncă sau un compartiment. Cu cât numărul activităților distincte este mai mic și frecvența realizării lor mai mare, sfera de cuprindere este mai redusă.

**Profunzimea muncii** se referă la ponderea lucrărilor sau activităților pentru care titularul unui post de muncă sau a unui compartiment are libertatea să-și planifice și organizeze propria activitate.

La departamentarea unei firme pot fi avute în vedere diferite **criterii de grupare** a activităților (natura asemănătoare a activităților; produsele realizate sau serviciile prestate; clienții; zona geografică). În raport cu criteriul sau criteriile folosite, firma poate avea o structură

funcțională, pe unități de afaceri (produs / clienți), pe clienți sau geografică. Alteori, la departamentarea unei firme pot fi luate în considerare două sau mai multe criterii, iar structurile pot fi matriciale, pe unități strategice de profit sau de tip conglomerat.

Cele mai importante **principii** ale organizării vizând departamentarea unei firme sunt următoarele:

- Principiul *echilibrului* Pentru a fi eficientă, o structură trebuie să asigure echilibrul între diferite obiective, modalități de a "vedea" misiunea firmei și responsabilitățile managerilor.
- Principiul *flexibilității* Cu cât structura unei firme este mai flexibilă, mai adaptabilă în funcție de impactul unor factori externi, cu atât ea poate răspunde mai prompt la acele mutații necesitate de îndeplinirea obiectivelor și promovarea strategiilor adecvate.
- Principiul *facilităților* pe care le oferă relațiile de management. Sistemul de departamentare a unei firme și modalitățile de delegare a autorității pot favoriza promovarea unui climat orientat spre acțiune și spiritul de înaltă performanță. Suportul motivațional și loialitatea salariaților pot fi îmbunătățite pe aceeași cale.

## 5.2. Conținutul structurii organizatorice

Ca rezultat al organizării prin diviziunea muncii pe verticală și pe orizontală - ceea ce duce atât la stabilirea autorității și delegarea ei pe diferite niveluri de exercitare a conducerii, cât și la departamentarea activităților -, se obține structura organizatorică a unei firme. Așadar, unitățile de muncă (compartimentele), delimitate prin diviziunea muncii și ansamblul relațiilor de autoritate și cooperare constituie structura organizatorică a unei firme.

Structura organizatorică trebuie astfel elaborată încât să permită realizarea strategiei firmei. În acest scop, la determinarea designului organizatoric se vor avea în vedere, în primul rând, factorii cheie și obiectivele critice care provin din misiunea și strategia firmei.

***Caracteristici ale unei bune organizări structurale***

*Adaptabilitate la schimbări (4,48); flexibilitate (4,38); eficiență (4,27); grad înalt al încrederii între membri (4,24); puternice relații de conducere (4,2); posibilitatea fructificării situațiilor favorabile (4,04); armonia dintre membri și în special între manageri și muncitori (3,82); claritatea liniilor de autoritate (3,77); favorizează evaluarea și controlul salariaților (3,74); face posibilă informarea corectă și operativă a salariaților (3,70); face posibilă*

Scanned with OKEN Scanner

*consultarea salariaților în adoptarea deciziilor importante (3,58); permite luarea deciziilor cheie prin consens (3,49); este bazată pe reguli clare de acțiune (3,42).*

Sursa: Ruth Shaeffer - *Developing New Leadership in a Multinational Environment*.The Conference Board. 1985 (studiu efectuat în peste 600 de firme)

*Notă: cifrele din paranteze reprezintă coeficientii de importanță*

Structura organizatorică poate fi caracterizată prin posturi / locuri de muncă, sfera de autoritate a managerilor, compartimente, niveluri ierarhice şi relații interumane.

### 5.2.1. Posturile

Posturile de muncă sunt definite de totalitatea sarcinilor omogene din punct de vedere al naturii şi complexității lor, desemnate în mod permanent şi organizat, conform particularităților unui loc de muncă. Postul reprezintă cea mai simplă subdiviziune organizatorică. Definirea postului presupune precizarea tuturor elementelor care condiționează existența lui: volumul sarcinilor, autoritatea, responsabilitatea şi legăturile.

În raport cu natura acestor elemente, posturile pot fi împărțite în două categorii:

- *posturi de conducere*, care au o sferă largă de responsabilități şi autoritate, implicând sarcini de coordonare a altor posturi;
- *posturi de execuție*, cu responsabilități şi autoritate limitate, restrânse la executarea unor lucrări sau rezolvarea unor probleme, neimplicând coordonarea altor posturi.

Specificarea elementelor care definesc postul se realizează prin statul de funcțiuni al organizației respective.

### 5.2.2. Sfera de autoritate

Sfera de autoritate, numită în unele lucrări *normă de conducere* sau *pondere ierarhică*, reprezintă numărul persoanelor / posturilor conduse în mod nemijlocit de către un manager.

Influențată de o multitudine de factori (natura şi complexitatea sarcinilor, nivelul de competență al managerilor, gradul de delegare a autorității), sfera de autoritate este variabilă, atât pe verticală - crescând odată cu coborârea pe scară ierarhică, datorită simplificării şi creşterii repetabilității sarcinilor -, cât şi pe orizontală, fiind mai redusă în cadrul

Scanned with OKEN Scanner

compartimentelor care realizează activități de concepție (tehnice, economice) și mai mare în compartimentele în care lucrările de rutină au o pondere mare.

### 5.2.3. *Nivelurile ierarhice*

Nivelurile ierarhice sunt determinate de pozițiile succesive pe care le au față de șeful executiv (directorul general) al firmei, managerii diferitelor compartimente de muncă situați pe aceleași linii ierarhice.

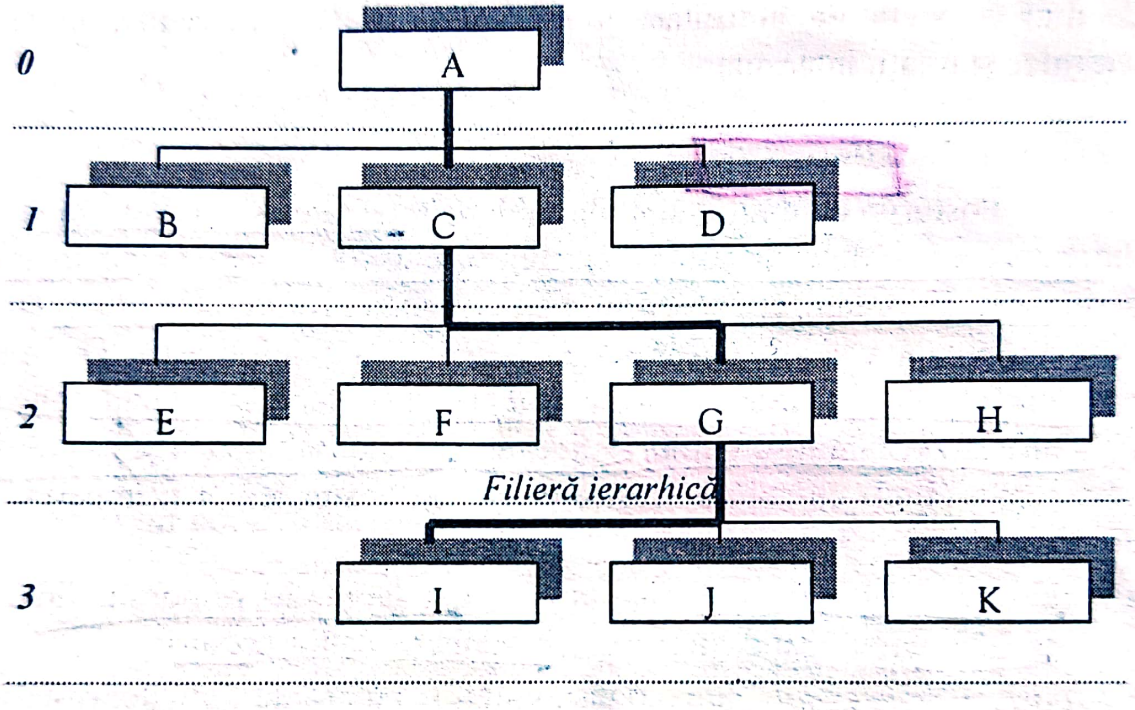



Fig. 5.1. Nivelurile ierarhice

După poziția pe care o au față de șeful executiv al firmei, nivelurile ierarhice pot fi ordonate conform fig. 5.1. Ordonarea organismelor în raport cu poziția lor față de șeful executiv nu înseamnă în mod obligatoriu că cele situate pe același nivel ierarhic sunt echivalente și din punct de vedere al competenței lor decizionale în cadrul firmei.

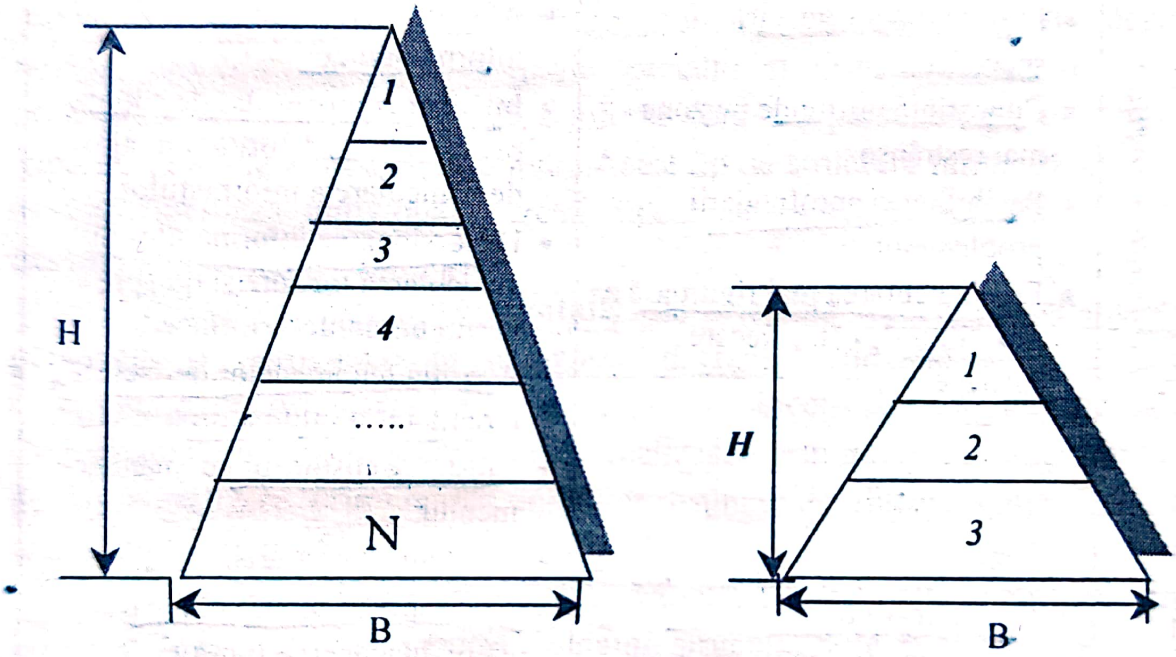
Canalele pe care sunt vehiculate deciziile de la locul de adoptare la cel de implementare, precum și informațiile de la locul de recoltare la organele de decizie, se numesc *linii* sau *filiere ierarhice*.

Ansamblul liniilor ierarhice, stabilite între diferite organisme, plasate pe niveluri ierarhice, formează o *piramidă ierarhică* (fig. 5.2).

Principalele elemente ale piramidelor ierarhice sunt: *înălțimea (H)*, care reflectă numărul de niveluri ierarhice și *baza* piramidei *(B)*, a

cărei mărime este proporțională cu numărul total de executanți din unitatea respectivă și sfera de autoritate.

Stabilirea numărului de niveluri ierarhice se face ținându-se seama de o serie de factori de influență dintre care, mai importanți, sunt următorii: dimensiunea firmei, sfera de autoritate, diversitatea activităților și sarcinilor, tipul și complexitatea producției, competența managerilor.




*Piramide alungite*

*Piramide aplatizate*

Fig. 5.2. Piramide ierarhice

Piramide ierarhice

- înălțime: nr. de niv. ierarhice
- bază: proporț. cu nr. total de executanți / sfera de autorități.

Scanned with OKEN Scanner

Efectele piramidelor ierarhice alungite şi aplatizate

Tabel nr. 5.1

| | Natura efectelor | |
|---|---|---|
| | *Pozitive* | *Negative* |
| *Piramide alungite* | • Existenta unor posturi specializate.<br>• Cunoştinţe profunde pe zone mai restrânse.<br>• Posibilitatea aprofundării problemelor.<br>• Fundamentarea mai riguroasă a deciziilor de către fiecare manager. | • Alungirea circuitelor informaţionale.<br>• Intârzierea procesului de adoptare a deciziilor datorită timpului de vehiculare a informaţiilor.<br>• Distorsionarea informaţiilor în vehicularea lor spre şi dinspre vârful piramidei ierarhice.<br>• Apariţia fenomenelor de "scurt-circuitare" a infomaţiilor.<br>• Creşterea costurilor cu managementul.<br>• Creşterea birocraţiei. |
| *Piramide aplatizatre* | • Comunicaţii directe.<br>• Adoptarea deciziilor cât mai aproape de locul de implementare.<br>• Informaţii corecte, obţinute direct de la sursă.<br>• Operativitate decizională prin reducerea timpilor de transmitere a informaţiilor şi deciziilor.<br>• Creşterea motivaţională a salariaţilor şi promovarea unui management participativ.<br>• Costuri reduse cu managementul. | • Cuprinderea cu dificultate de către manageri a tuturor problemelor ce trebuie soluţionate.<br>• "Incărcarea" excesivă a managerilor şi insuficienta fundamentare a deciziilor. |

Scanned with OKEN Scanner

## 5.4 Tipuri de structuri organizatorice

În practică, pot fi identificate trei tipuri de sructuri organizatorice a firmelor: structura clasică, structura comportamentală şi structura circumstanţială.

**Structura clasică** este caracterizată prin stilul de comandă, de tip militar, o ierarhie strictă, roluri şi responsabilităţi clar definite pentru fiecare poziţie, proceduri şi relaţii formale, precum şi prin aplicarea strictă a principiului unităţii de comandă, conform căruia o persoană are un singur superior direct faţă de care răspunde. Acest tip de structură limitează în mod evident libertatea individuală, creativitatea, iar inovarea şi iniţiativa sunt descurajate.

**Structura comportamentală** este orientată spre responsabilitatea personală şi participare în adoptarea deciziilor, tinzând să stimuleze creativitatea şi orientarea spre îndeplinirea obiectivelor organizaţionale. Dezvoltarea unei astfel de structuri se realizează prin adoptarea unei politici de descentralizare, prin crearea unităţilor distincte de afaceri semiautonome şi a centrelor de profit.

**Structura circumstanţială** Adoptarea unei astfel de structuri porneşte de la ideea că nu există o singură structură corectă şi că organizaţia trebuie să-şi adapteze structura în funcţie de condiţii şi circumstanţe.

**Structura mecanicistă şi structura organică.** Structura clasică este considerată ca fiind mecanicistă deoarece funcţionează ca o maşină, cu proceduri operaţionale pentru fiecare activitate din cadrul posturilor. Acest tip de structură nu este suficient de flexibilă şi de adaptabilă la condiţiile pieţei. O structură mai informală şi mai adaptabilă la schimbările mediului este, de regulă, de preferat uneia clasice.

Structura organică este caracterizată printr-un nivel înalt al interacţiunii dintre angajaţi, grupuri de lucru eficace şi orientare spre importanţa individului în cadrul organizaţiei.

Modul de structurare a a unei organizaţii este determinat de ierarhie şi de relaţiile dintre diferitele elemente componente. Din acest punct de vedere pot exista diverse tipuri de structuri organizatorice.

### *5.4.1. Structura simplă*

Această structură este caracteristică micilor firme, cu grad înalt al relaţiilor informale şi al interacţiunii dintre proprietar şi angajaţi, putand exista una sau mai multe functii de conducere (figurile 5.3 - 5.6).

Scanned with OKEN Scanner

*a) Structura cu o singură funcție de conducere.* Această structură este tipică unităților comerciale sau de producție mici, cu o singură unitate de comecializare sau de producție, având 2-4 anagajați. Firma este condusă de proprietar sau de un manager.

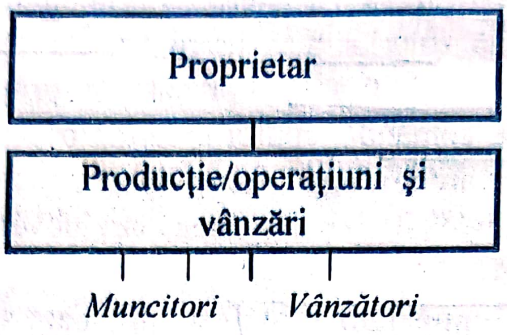



Fig. 5.3. O singură funcție de conducere

*b) Structura cu două funcții de conducere.* Creşterea numărului salariaților are drept efect specializarea funcțiilor de conducere. În mod curent, atunci când apar două funcții de conducere, acestea vizează următoarele activități: 1/ vânzări şi 2/ operațiuni. Proprietarul/managerul rămâne principalul responsabil pentru controlul profitului şi planificare, dar poate să-i ajute şi pe ceilalți doi manageri.

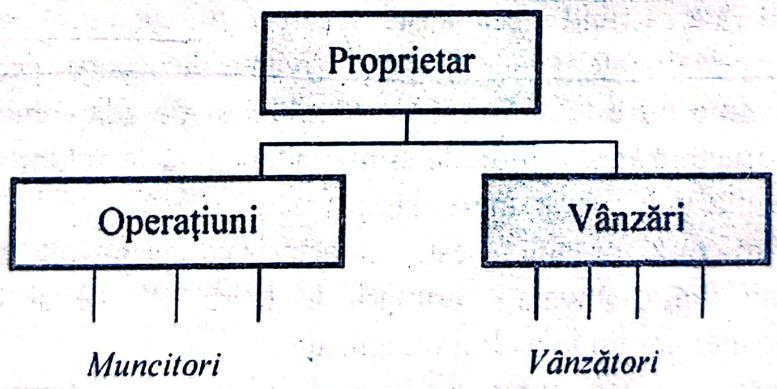



Fig. 5.4. Două funcții de conducere

*c) Structura cu trei funcții de conducere.* Dacă firma îşi măreşte dimensiunile, ea tinde să se specializeze mai mult. Următoarea funcție de conducere care apare este cea de manager financiar. Proprietarul / managerul general delegă o parte din atribuțiile de control financiar, având

mai mult timp pentru a se concentra asupra problemelor de planificare strategică şi de realizare a obiectivelor de creştere.

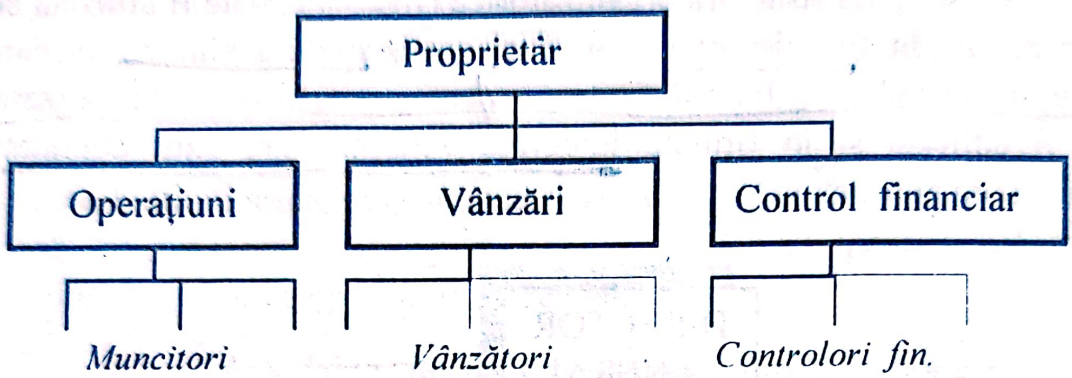



Fig. 5.5. Trei funcţii de conducere

*d) Structura cu patru funcţii de conducere.* Atunci când firma devine suficient de mare pentru a se înfiinţa şi a patra funcţie de conducere, aceasta vizează de regulă, responsabilităţi în domeniul promovării. Marile magazine cheltuiesc, de regulă, 3 - 4 % din valoarea vânzărilor cu activităţi de reclamă.

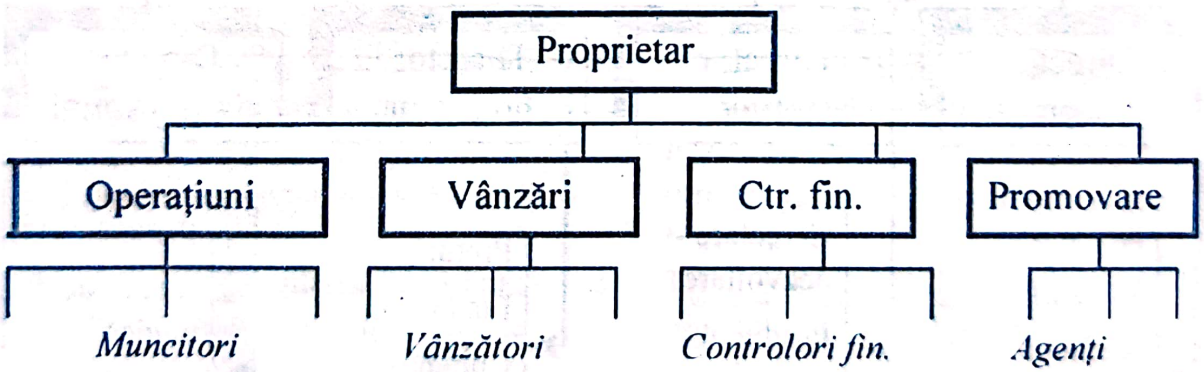



Fig. 5.6. Patru funcţii de conducere

Cei patru manageri, egali ca subordonare faţă de proprietar/ manager general, au responsabilităţi specializate funcţional privind controlul financiar, mărfuri, operaţii de vânzare şi reclamă. Acest tip de organizare face trecerea către structura funcţională.

Scanned with OKEN Scanner

### 5.4.2. Structura funcțională

Acest tip de structură organizatorică (fig. 5.7) poate fi utilizată cu bune rezultate în firmele mici și mijlocii cu o singură afacere, în care activitățile "cheie" sunt bine definite prin scopuri și arie de specializare. Poate fi aplicată și în firmele integrate vertical, care sunt dominant orientate spre producție.

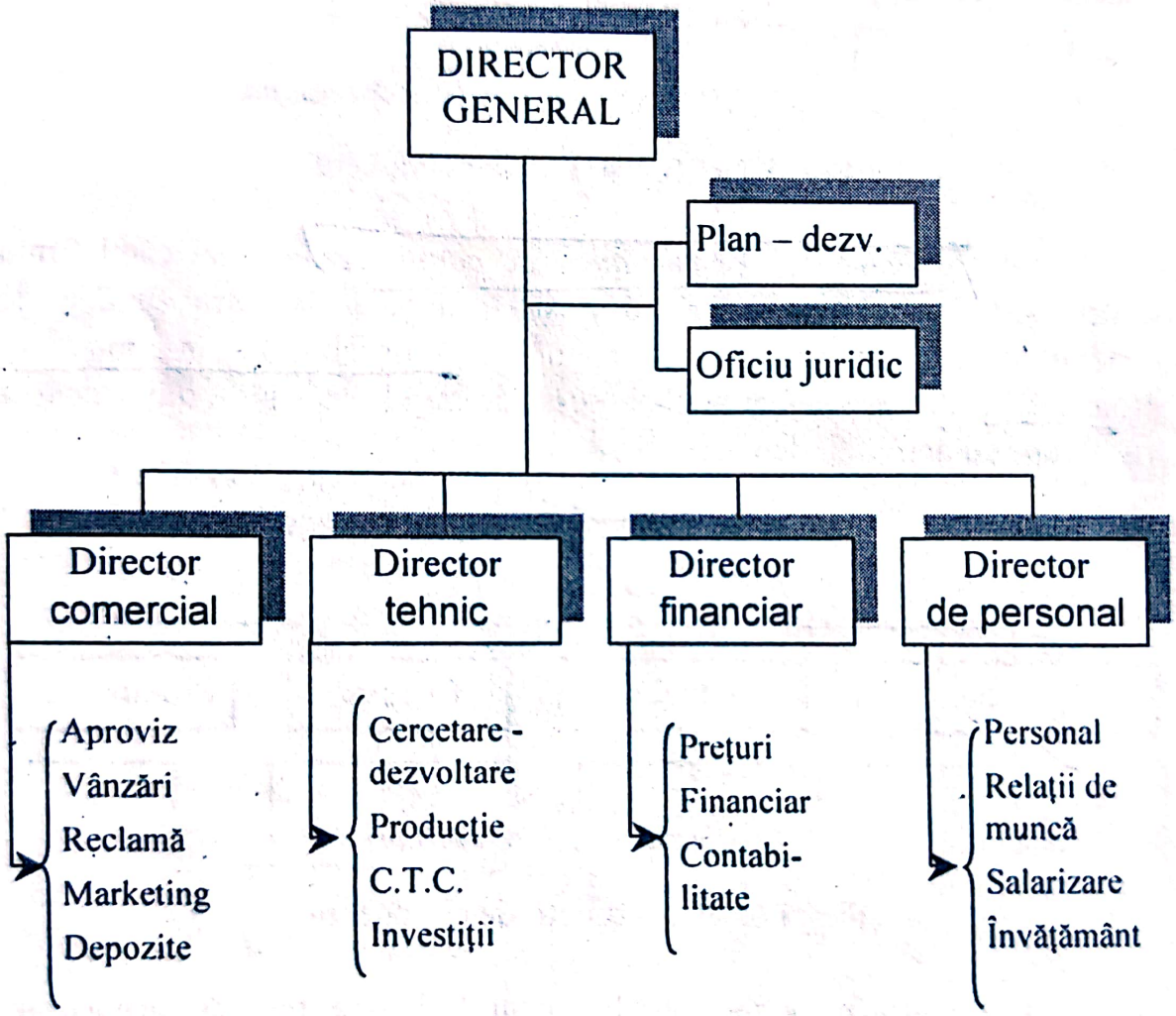



Fig. 5.7. Structura funcțională

Punctul nevralgic la aceste structuri este coordonarea strategică ce trebuie să traverseze unitățile funcționale, întrucât managerii aflați în posturi funcționale, datorită pregătirii lor:

- au tendința de a-și dezvolta propriul domeniu, specific profesiei;

Scanned with OKEN Scanner

- nu vorbesc, de regulă acelaşi "limbaj", subevaluând alte domenii şi strategii;
- tind să fie preocupaţi numai de propriul "imperiu", promovându-şi propriile interese;
- se creează aşa-numita "viziune tunel", în care raţionamentele de genul *"ce este mai bine pentru firmă "* sunt înlocuite cu cele de forma *"ce este mai bine pentru sectorul de activitate de care răspund"*;
- apar o serie de conflicte între managerii pe funcţii ale întreprinderii (producţie, comercială, financiar-contabilă), directorul general trebuind să consume o mare parte din timpul său pentru soluţionarea diferendurilor ce apar în mod frecvent.

Avantaje şi dezavantaje ale structurii funcţionale

Tabel nr. 5.2

| Avantaje | Dezavantaje |
|---|---|
| 1. Permite centralizarea controlului strategic al rezultatelor. | 1. Pune probleme de coordonare funcţională. |
| 2. Este bine adaptată problematicii firmelor cu o singură afacere. | 2. Poate duce la conflicte şi rivalităţi între funcţii. |
| 3. Permite realizarea unei legături strânse cu strategia prin desemnarea activităţilor "cheie" ca departamente funcţionale. | 3. Poate provoca superspecializarea şi managementul limitat, îngust. |
| 4. Permite dezvoltarea funcţională bazată pe competenţe distincte. | 4. Blochează dezvoltarea managerilor cu experienţă transfuncţională pentru că scara promovării este limitată la câteva domenii funcţionale. |
| 5. Permite folosirea învăţării / experienţei asociate cu specializarea funcţională. | 5. Trimite responsabilitatea profitului/ pierderilor către vârful structurii organizatorice. |
| 6. Este eficientă acolo unde activităţile / scopurile sunt derutină şi cu grad mare de repetabilitate. | 6. Pentru specialiştii funcţionali, importanta problemelor pentru aria lor funcţionala este prioritara fata de importanta problemelor pentru firmă. |
| 7. Simplifică procesul de recrutare, perfecţionare şi conducere a personalului din fiecare compartiment. | 7. Miopia funcţională lucrează adesea împotriva relaţiilor de conducere, a cooperarii si a adaptării prin schimbare. |
| | 8. Favorizează centralizarea excesivă. |

### 5.4.3. *Structura pe unități descentralizate de profit (divizii)*

Structura pe unități descentralizate de profit presupune gruparea activităților pe afaceri și linii de producție. Acest tip de structură, folosită pentru prima dată de către firmele Du Pont și General Motors în anii '20 este aplicată în prezent în peste 60 % din firmele americane mari. Separarea afacerilor / diviziilor de producție a fost necesară pentru că diversificarea producției a făcut activitatea managerilor specializați deosebit de complexă.

Acest tip de structură (fig 5.8) permite implementarea strategiei prin gruparea activităților-cheie împreună cu alte afaceri sub același acoperiș funcțional. Crearea unităților separate de afaceri este însoțită de descentralizarea activității la nivelul fiecărei divizii. Prin urmare, crește libertatea în a formula și implementa cea mai adecvată strategie de afaceri, asigurând motivația și contabilizarea rezultatelor proprii. Fiecare unitate acționează ca un centru de profit.

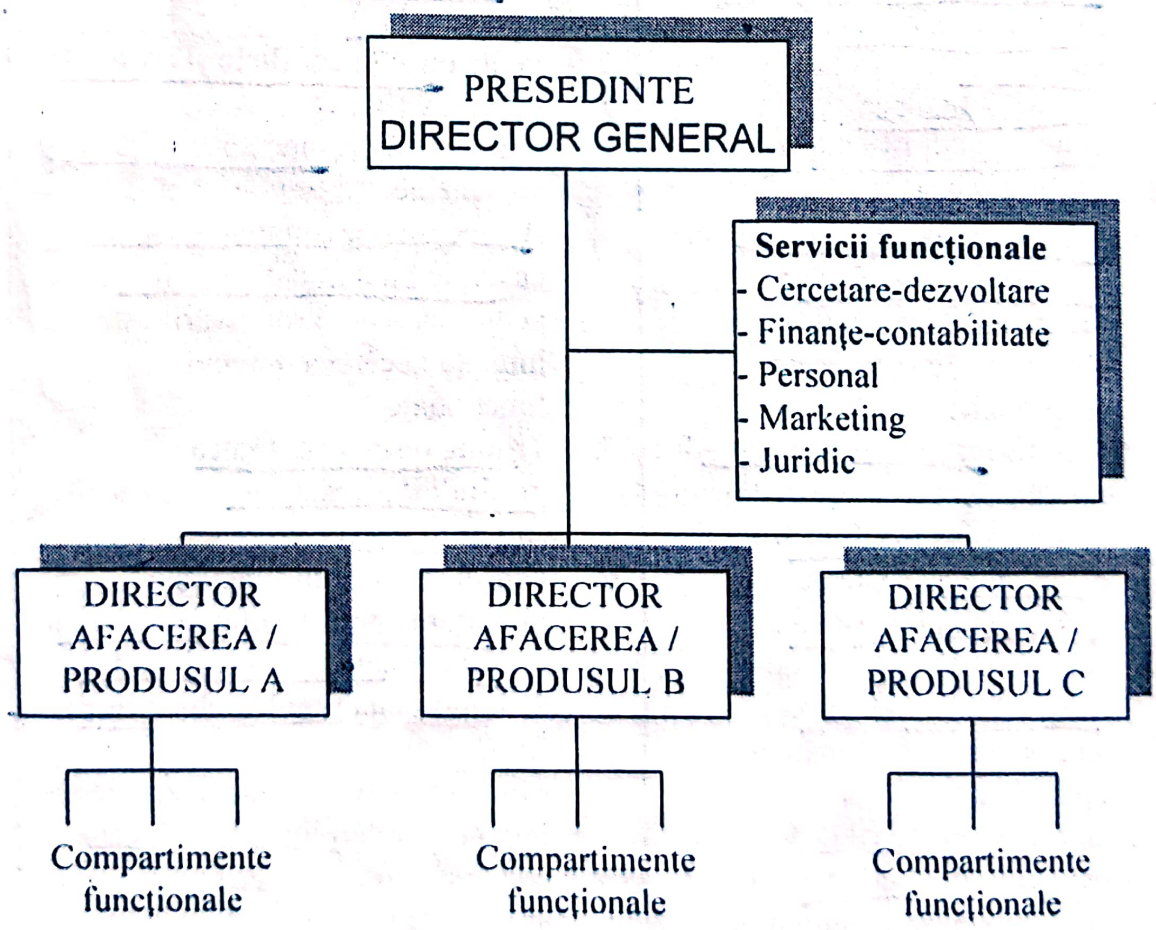



Fig. 5.8. Structura pe unități descentralizate de profit

Descentralizarea unităţilor de profit poate crea adesea serioase probleme pentru firmă, deoarece nu există nici un mecanism pentru coordonarea strategică privind activităţile care traversează mai multe divizii. Datorită acestui fapt, pentru realizarea unei viziuni de ansamblu, este necesar un mecanism de coordonare strategică.

Avantaje şi dezavantaje ale structurii pe unităţi descentralizate de afaceri

Tabel nr. 3.3

| Avantaje | Dezavantaje |
|---|---|
| 1. Oferă o descentralizare logică şi inteligentă a responsabilităţilor şi o delegare a autorităţii în organizaţiile diversificate. | 1. Poate duce la o dublare costisitoare a personalului funcţional la nivel de firmă şi divizii. |
| 2. Permite evidenţierea şi raportarea fiecărei strategii la nivel de afaceri în raport cu propria evoluţie. | 2. Poate duce la o excesivă rivalitate între divizii. |
| 3. Permite fiecărei unităţi descentralizate de profit să se organizeze în jurul activităţilor cheie proprii şi a cerinţelor funcţionale. | 3. Autonomia afacerilor / diviziilor limitează coordonarea, blocând unele scopuri şi obiective strategice. |
| 4. Pune în mod clar responsabilitatea profiturilor/ pierderilor pe manageri ai unităţii descentralizate de profit. Profitabilitatea pe divizii fiind clară, firma poate aloca eficient resursele pe divizii | 4. Managementul firmei devine puternic dependent de afacerile unităţilor descentralizate de profit. |
| | 5. Poate duce la distorsionarea informaţiilor către vârful piramidei ierarhice. |
| | 6. Maximizarea rezultatelor pe termen scurt în detrimentul celor pe termen lung, prin reducerea cheltuielilor pentru cercetare–dezvoltare, marketing. |
| | 7. Poate duce la competiţia pentru resurse între diviziile aceleiaşi firme. |
| | 8. Este posibil transferul de preţuri între divizii. |

Pepsi-Cola are trei divizii de importanţă majoră (băuturi nealcoolice, gustări, restaurante fast food). Fiecare divizie are propriul marketing, cercetare- dezvoltare şi alte funcţii. Birourile corporaţiei sunt create pentru a superviza activităţile şi a exercita controlul financiar al fiecărei divizii.

La firma Du Pont, fiecare divizie poate adopta cea mai bună organizare structurală în funcţie de propriile interese (divizia uleiuri are o

Scanned with OKEN Scanner

organizare funcțională pentru că activitățile sale sunt standardizate; divizia de produse plastice are o organizare matriceală).

### 5.4.6. *Structura matriceală*

Structura matriceală, ca formă specifică de organizare, are două sau mai multe canale de comandă, două sau mai multe linii de autoritate bugetară și două sau mai multe surse de apreciere a performanțelor și a recompenselor salariaților (fig. 5.9).

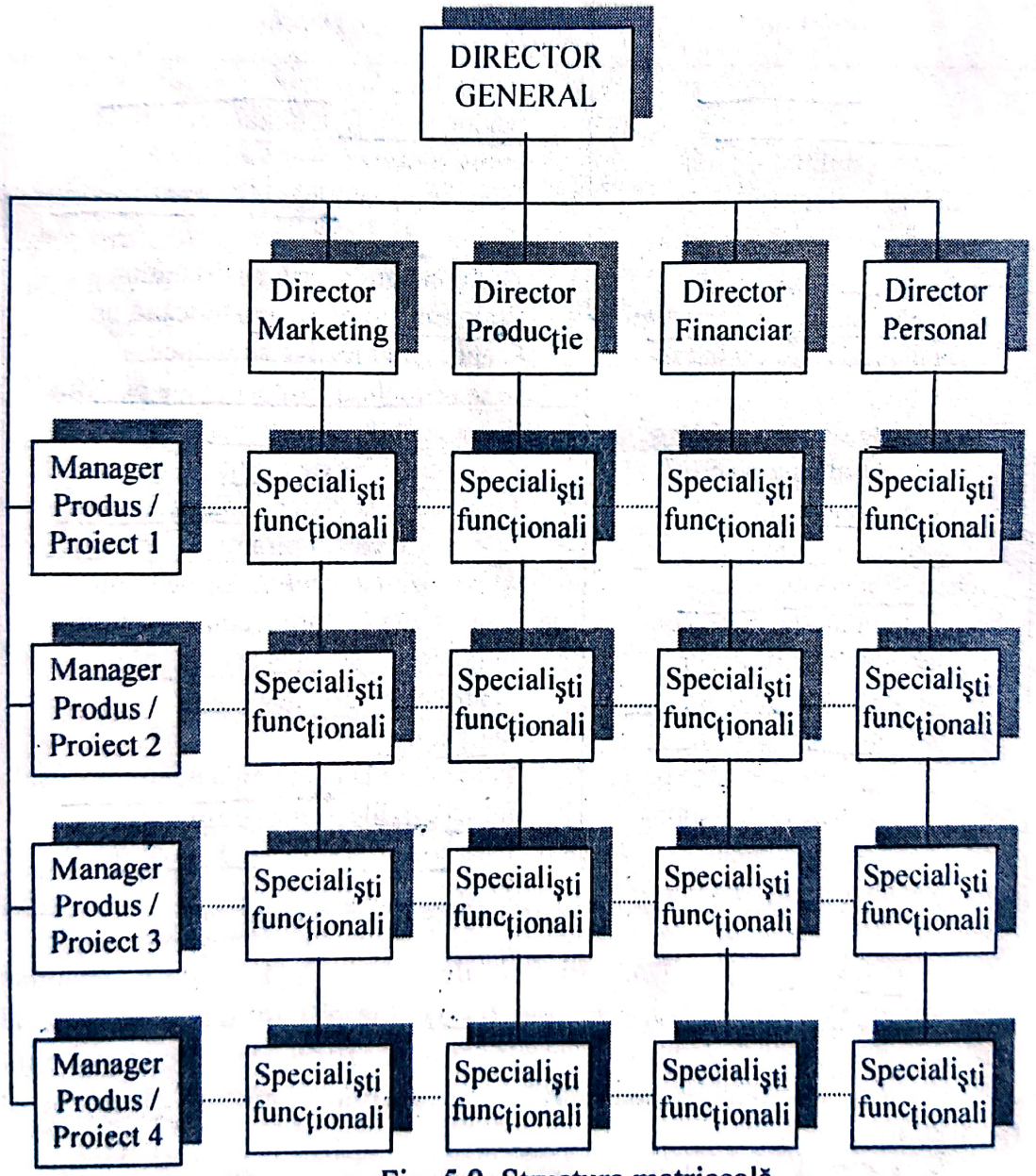



**Fig. 5.9. Structura matriceală**

Scanned with OKEN Scanner

În esență, matricea organizațională este un sistem de soluționare, prin negociere, a conflictului dintre strategie și prioritățile operative ale firmei. Ea permite folosirea unor noi modalități de diversificare a firmei pe produse, grupuri de clienți, tehnologii sau linii de afaceri.

În cadrul acestei structuri, afacerile (produse, proiecte etc.) și liniile funcționale formează un grilaj de autoritate limitată care se exercită asupra activităților din fiecare unitate (celulă a matricei). Subordonații au în mod continuu o subordonare multiplă, atât pe linie de produs sau proiect, cât și față de managerul compartimentului funcțional. În felul acesta se creează un nou tip de climat organizațional, în care principiul unității de comandă nu mai este respectat, datorită existenței mai multor "șefi direcți" și a mai multor canale de raportare.

Avantaje și dezavantaje ale structurii matriceale

Tabel nr. 5.4.

| Avantaje | Dezavantaje |
|---|---|
| 1. Permite acordarea unei atenții formalizate pentru fiecare dimensiune a priorităților strategice.<br>2. Face posibilă verificarea și balansarea diferitelor puncte de vedere competitive.<br>3. Facilitează diversificarea companiilor pe baza elementelor strategice.<br>4. Promovează luarea deciziilor pe baza a ceea ce este mai important pentru firmă, considerată ca un tot unitar.<br>5. Încurajează cooperarea, rezolvarea conflictelor și coordonarea activităților strategice. | Relațiile ierarhice și funcționale sunt foarte complexe.<br>Este dificil de menținut balanța între cele două sau mai multe linii de autoritate.<br>Pot apare conflicte între managerii diferitelor linii de autoritate.<br>Este posibilă apariția unor decizii contradictorii.<br>Personalitatea managerilor poate avea un rol prioritar, în raport cu importanța obiectivelor strategice. |

Printr-o astfel de organizare, toate categoriile de manageri (de produs, funcționali, de arii geografice, la nivel de afaceri) pot primi responsabilități de importanță strategică, ce pot varia de la o perioadă la alta, în funcție de prioritățile firmei. În unele cazuri (General Electric, Texas Instruments, Citibank, Shell Oil, Boeing, Dow Chemical),

Scanned with OKEN Scanner

organizarea matriceală se limitează la o anumită porțiune a structurii organizatorice sau la unele funcții mai importante ale firmei. Întrucât o astfel de structură are un caracter complex, pot apare și unele confuzii, managerilor inferiori și executanților nefiindu-le suficient de clar *către cine* și *ce* trebuie raportat.

# 6. SISTEMUL DECIZIONAL

## 6.1. Decizia: continut, factori si categorii

### 6.1.1. *Conținutul deciziei*

Fiind un proces complex de cunoaștere, judecată și acțiune, managementul se exercită prin decizii.

Decizia poate fi definită ca un act rațional de alegere a unei linii de acțiune, prin care se urmărește realizarea obiectivelor, ținându-se cont de resursele disponibile și condițiile concrete.

Eficiența deciziilor depinde de modul în care acestea răspund unor necesități reale, determinate de natura proceselor și fenomenelor economice, de măsura în care ele oferă soluții posibile de aplicat în condiții concrete. Fie că avem în vedere un domeniu strategic, de importanță vitală pentru viitorul firmei, fie că o anumită activitate de importanță mai redusă nu se desfășoară așa cum am fi dorit, necesitatea adoptării unei decizii derivă din apariția unor "probleme" în mersul normal al activităților (vezi memento *"Cum luăm o decizie atunci când a apărut o problemă"*).

Pentru a putea lua o decizie, este necesar a fi îndeplinite cel puțin următoarele condiții principale:

- să se determine factorii care influențează alegerea unei anumite soluții;
- să se aleagă una din cel puțin două variante de acțiune;
- să existe unul sau mai multe obiective de atins;
- să existe unul sau mai mulți decidenți.

### 6.1.2. *Factorii de influență*

Factorii care pot determina apariția unei "probleme" se pot împărți, din punct de vedere al posibilității managerilor de a interveni, în factori interni și factori externi.

Din grupa factorilor *interni* fac parte: claritatea obiectivelor și a standardelor de performanță; cunoștințele și capacitatea / abilitatea

managerilor şi a salariaţilor; dificultatea sarcinilor de îndeplinit; motivaţia personalului; deficienţele de informare; resursele umane; caracterul limitat al resurselor; condiţiile de muncă.

În grupa factorilor *externi* pot fi incluşi: nivelul, sensul şi ritmurile de modificare ale ramurii sau domeniului de activitate; informaţiile referitoare la mediul ambiant, la acţiunile competitorilor, clienţilor şi a altor factori care pot duce la apariţia perturbaţiilor; restricţiile legislative, cu caracter funcţional sau de structură etc.

Liniile de acţiune sau soluţiile preconizate printr-o decizie trebuie să permită înlăturarea "problemei". Din multitudinea căilor de acţiune la care un manager poate apela pentru soluţionarea unei probleme, le menţionăm pe următoarele:

- stabilirea cu claritate / reformularea misiunii, obiectivelor, standardelor de performanţă, descrierea posturilor;
- achiziţionarea de noi echipamente, maşini, materiale;
- introducerea în fabricaţie a unor noi produse cu performanţe superioare;
- folosirea unor noi canale de distribuţie şi de promovare a vânzărilor;
- iniţierea unor afaceri în domenii noi şi renunţarea la cele neavantajoase pentru firmă;
- îmbunătăţirea sistemului de evaluare, recrutare, perfecţionare şi promovare a personalului;
- creşterea suportului motivaţional şi a loialităţii salariaţilor prin redimensoinarea salariilor şi a premiilor în funcţie de performanţe; stabilirea responsabilităţilor salariaţilor în cazul obţinerii unor rezultate slabe;
- îmbunătăţirea condiţiilor de muncă şi de microclimat (periculozitate, iluminat, zgomot, temperatură, curăţenie etc.).

### *Calităţile unui bun proces decizional*

*1. Decizia este bazată pe o analiză judicioasă (4,37); 2. Se realizează consensul în jurul unei variante (3,75 ); 3. Decizia este rapidă şi intuitivă ( 3,40 ); 4. Pentru deciziile curente sunt avute în vedere atât informaţiile primite de la managerii de primă linie cât şi cele de la personalul de execuţiei ( 3,40 ); 5. Decizia se bazează pe o negociere prealabilă ( 3,32 ); 6. Decizia a rezulat din luarea în considerare a mai multor opţiuni ( 3,25 ); 7. Atunci când sunt necesare mai multe opinii, decizia se adoptă de către un grup ( 3,07 ); 8. Decizia este bazată pe o colectare exhaustivă a informaţiilor ( 2,87 ); 9. Decizia este în concordanţă cu misiunea şi obiectivele firmei (2,65); 10.*

Scanned with OKEN Scanner

*Decizia este în conformitate cu tradiţiile şi cultura organizaţională a firmei ( 2,39 ).*

*Sursa*: G. Shibata, D.Tse, I. Vertinsky, D. Wehrung - *Do Norms of Decision-Making Styles*. În: "Managerial and Decision Economics", vol. 12, nr. 2, April 1991, p. 137.

### 6.1.3. Decizii individuale şi decizii de grup

Responsabilitatea adoptării deciziilor revine, în mod exclusiv, managerilor. Ei pot adopta aceste decizii în mod individual sau în cadrul unor grupuri formale (consiliul de administraţie, consiliul directorial etc) sau informale.

În condiţiile creşterii continue a complexităţii problemelor decizionale cu care sunt confruntaţi managerii, un loc important îl ocupă deciziile de grup, care permit utilizarea cunoştintelor şi experientei mai multor specialişti, contribuind la conturarea unei decizii din mai multe puncte de vedere. Cu toate acestea, concentrarea fără discernământ aproblemelor pentru a fi soluţionate în cadrul grupurilor duce la un consum exagerat de timp, la întârzierea deciziilor sau chiar la adoptarea lor formală.

***DECIZII DE GRUP***

***Factori privind oportunitatea***

1. *Tipul problemei de soluţionat face necesară o astfel de abordare ? (necesită generalizări, integrarea mai multor aspecte, evaluarea informaţiilor şi a variantelor)*
2. *Acceptarea deciziilor este esenţială ?(este foarte important ca decizia să fie înţeleasă şi aceptată de cei afectaţi)*
3. *Calitatea deciziei este importantă ?(efectele deciziei sunt de amploare şi face necesară participarea experţilor din diferite domenii)*
4. *Există un grup de persoane competente ?*
5. *Poate fi asigurat un climat favorabil în timpul dezbaterilor ?*
6. *Există suficient timp pentru analiză ?*

***Avantaje***

1. *Un mai mare volum de cunostinte si experienţă decât în cazul adoptării deciziei de către o singură persoană.*
2. *Acceptarea este mai mare atunci când oamenii participă la luarea deciziei.*
3. *Deciziile sunt mai bine înţelese de oamenii care participă la procesul de fundamentare.*
4. *Oamenii cunosc mai bine deciziile şi raţionamentele care au stat la baza adoptării lor.*

Scanned with OKEN Scanner

***Dezavantaje***

1. *Subordonații, din motive de securitate, au tendința de a se ralia opiniilor șefilor lor.*
2. *Consumul de timp este mai mare decât în cazul deciziilor individuale și de aceea sunt mai costisitoare.*
3. *Responsabilitatea deciziilor este mai diluată.*

Oportunitatea adoptării deciziilor în cadrul grupurilor de management trebuie pusă în corelație directă cu complexitatea problemei de rezolvat, cu volumul informațiilor necesare și cu urgența adoptării deciziei. Pornind de la aceste considerente, Robert Tannenbaum și Fred Massarik au realizat *un ghid de apreciere a oportunității adoptării în grup a deciziilor* folosind următoarele criterii: gradul de urgență; costul participării la adoptarea deciziilor, care nu trebuie să fie mai mare decât avantajele ce decurg din aceasta; echilibrul intern concretizat în securitatea subordonaților și menținerea autorității managerilor; existența comunicațiilor, care să permită lucrătorilor participarea efectivă la adoptarea deciziilor; existența personalului calificat.

În anumite situații, participarea grupurilor la adoptarea deciziilor este "delicată", datorită nevoii de afiliere la anumite grupuri sau de a se solidariza cu colegii.

Soluționarea eficientă a problemelor decizionale presupune stabilirea *decidenților*, a *momentului* adoptării deciziei și a *persoanelor* care urmează a le înfăptui sau controla.

### *6.1.4. Tipuri de decizii*

Diversitatea problemelor cu care sunt confruntați managerii duce la individualizarea deciziilor într-o multitudine de categorii, pe care le-am putea împărți, după diferite criterii, astfel:

1. După *importanța problemelor*, deciziile sunt **strategice**, când vizează probleme generale ale activității firmelor; **tactice**, când constau în rezolvarea unor aspecte concrete de punere în practică a deciziilor strategice și **operative**, de mică importanță și cu un grad de repetabilitate ridicat.
2. După *gradul de cunoaștere* a comportamentului procesului studiat, pot fi **decizii în condiții de certitudine, risc și incertitudine.**

Scanned with OKEN Scanner

3. După *natura criteriilor de optimizare*, deciziile sunt **unidimensionale** (când se ia în considerare un singur criteriu de optimizare) şi **multidimensionale.**
4. După *numărul stadiilor* determinate de luarea unor decizii succesive, ele pot fi **unistadiale** şi **multistadiale .**
5. După *domeniul concret al activităţii* care face obiectul deciziilor, acestea se pot împărţi în: decizii de **cercetare dezvoltare**; de **producţie; comerciale, financiar-contabile** şi de **personal.**

H. Simon distinge două clase de decizii: programate şi neprogramate. *Deciziile programate* (repetitive) pot fi adoptate prin tehnici tradiţionale (proceduri standard, sisteme de obiective secundare, structuri de organizare) sau moderne (cercetare operaţională, analiză matematică,modele, simulare). La adoptarea *deciziilor neprogramate* (structurate) pot fi utilizate, de asemenea, tehnici tradiţionale (judecată, raţionamente formale, creativitate, reguli empirice) şi moderne (tehnici euristice).

## 6.2. Structura procesului decizional

Cu toate că, în principiu, toţi autorii care abordează această problemă urmăresc asigurarea raţionalităţii procesului decizional, atât numărul cât şi conţinutul etapelor şi acţiunilor ce trebuie întreprinse sunt foarte diferite, putându-se contura două accepţiuni principale: conceptul de proces decizional în *sens restrâns*, care ia în considerare procesul de alegere a variantelor şi etapele premergătoare actului decizional, şi conceptul de proces decizional în *sens larg*, care în plus mai cuprinde transmiterea deciziei şi controlul modului de implementare.

***Opinii privind etapele procesului decizional***

***H. A. Simon**: (1) determinarea situaţiilor care cer luarea deciziilor; (2) construirea şi analiza evenimentelor determinate de fiecare acţiune (reprezintă un act de concepţie); (3) selecţia unei acţiuni dintre cele posibile (activitate de alegere).*

***Gh. Boldur**: (1) stabilirea elementelor problemei decizionale,care constă din intuirea şi formularea problemei, stabilirea criteriilor şi obiectivelor, identificarea stărilor naturii, identificarea variantelor şi prevederea consecinţelor şi (2) alegerea soluţiei optime.*

Scanned with OKEN Scanner

***M.C. Demetrescu**: (1) determinarea obiectivelor generale şi a condiţiilor concrete; (2) identificarea şi definirea alternativelor de acţiune pentru realizarea obiectivului concret; (3) luarea deciziei; (4) realizarea deciziei; (5) controlul executării deciziei.*

***M. Dumitrescu**: (1) adunarea datelor; (2) selecţionarea datelor şi ordonarea lor; (3) analiza informaţiilor şi construirea variantelor; (4) luarea deciziei; şi (5) aplicarea deciziei, urmărirea şi controlul aplicării ei. Dintre acestea, primele două şi, parţial, cea de a treia, sunt de contribuţie individuală şi colectiv-consultativă; ele preced dezbaterea în cadrul organului decizional.*

***J. Wanty si I. Halberthal**: (1) cercetarea şi stabilirea elementelor constitutive, (2) evaluarea şi (3) decizia.*

*Sang M. Lee si Laurance J.Moore: (1) formularea problemei; (2) dezvoltarea modelelor; (3) rezolvarea modelelor şi optimizarea soluţiei; (4) implementarea soluţiei.*

Pentru reliefarea cât mai fidelă a conţinutului procesului de fundamentare şi adoptare a deciziilor (ţinând seama de distribuirea competenţelor decizionale, a elementelor componente şi a desfăşurării logice a activităţii în timp), considerăm ca etape ale procesului decizional de management următoarele:

- *obţinerea unui set complet de informaţii pentru recunoaşterea adevăratei probleme;*
- *stabilirea elementelor constitutive ale deciziei;*
- *cercetarea prospectivă a evoluţiei variabilelor decizionale;*
- *evaluarea liniilor de acţiune;*
- *adoptarea deciziilor;*
- *implementarea şi controlul aplicării deciziilor.*

În cadrul fiecărei etape este necesară întreprinderea unor acţiuni de care depinde reuşita procesului decizional.

## Obţinerea informaţiilor

Calitatea unei decizii depinde în mare măsură de modul de punere a problemei, de evidenţierea adevăratei situaţii cu care decidentul este confruntat. Multe dintre deciziile a căror rezultate s-au dovedit a fi necorespunzătoare au pornit tocmai de la neînţelegerea esenţei problemei.

Dorința managerilor de a trece direct în sfera concluziilor, pentru a grăbi luarea deciziilor, fără a analiza adevăratele cauze, se impune a fi înlocuită cu un proces complet de informare și analiză a unui volum suficient de informații pentru recunoașterea adevăratei probleme.

Acest proces de recunoaștere a adevăratei probleme trebuie să cuprindă: 1 sesizarea problemei, ca o discrepanță între situația dorită (aspirație) și cea existentă; 2 identificarea; 3 localizarea și 4 descrierea abaterilor dintre situația dorită și cea existentă; 5 stabilirea cauzelor problemei.

Gradul de incertitudine în cunoașterea proceselor și fenomenelor care fac obiectul unei decizii scade odată cu creșterea volumului informațiilor. De la un anumit punct, el poate să crească atunci când decidentul trebuie să se orienteze, scăpând controlului tocmai informațiile esențiale

Complexitatea și dinamica mediului extern întreprinderii influențează, în mod direct mărimea riscului unui proces decizional.

Acțiunea surselor de incertitudine face ca în funcție de o anumită stare a naturii, în cazul aceleiași linii de acțiune, rezultatele obținute să difere.

În raport cu gradul de cunoaștere a procesului, incertitudinea decizională poate lua trei forme:

1) • incertitudine de gradul I sau *risc*, când fenomenului i se pot asocia: o matrice a rezultatelor $(R_{ij})$, în funcție de liniile de acțiune "*j*" și stările naturii "*i*"; un vector al probabilităților de apariție ale stărilor naturii $(p_j)$;

2) • incertitudine de gradul II sau *incertitudine propriu-zisă*, caz în care fiecărui fenomen i se poate asocia numai matricea rezultatelor $R_{ij}$;

3) • incertitudine de gradul III sau *ignoranță*, când nu se cunosc nici rezultatele posibile a fi obținute prin diferite linii de acțiune, nici probabilitățile de apariție ale stărilor naturii.

Prin culegerea și prelucrarea unui volum suficient de informații se urmărește evitarea adoptării deciziilor în condiții de incertitudine, vizându-se cunoașterea comportamentului într-o asemenea măsură încât să fie posibilă luarea deciziilor în condiții de risc sau certitudine.

Scanned with OKEN Scanner

| DINAMICA MEDIULUI | COMPLEXITATEA MEDIULUI | |
|---|---|---|
| | Simplu (S) | Complex (C) |
| Stabil (ST) | **Incertitudine scăzută** ***(S + ST)*** *Exemple*: comerializarea produselor alimentare de bază; întreprinderi de gospodărie locativă; transport urban | **Incertitudine moderat scăzută** ***(C + ST)*** *Exemple*: universităţi; companii petroliere |
| Instabil (I) | **Incertitudine moderat ridicată** ***(S + I)*** *Exemple*: calculatoare personale; îmbrăcăminte; instrumente muzicale; bănci | **Incertitudine ridicată** ***(C + I)*** *Exemple*: firme electronice; firme aerospaţiale; spitale |

Fig. 6.1. Influenţa mediului extern asupra riscului decizional

Informaţiile necesare în procesul de adoptare a deciziilor pot avea o multitudine de surse, în funcţie de domeniul care face obiectul deciziilor şi de nivelul ierarhic al managerilor care le adoptă. Sursele de informaţii se constituie astfel din evidenţe tehnico-operative, bilanţuri şi alte evidenţe contabile, informările pe care personalul însărcinat cu aceste operaţiuni sau managerii diferitelor compartimente trebuie să le prezinte şefilor ierarhici. Informaţiile strict referitoare la obiectul deciziei trebuie să se coreleze, atât în cazul deciziilor individuale cât şi al celor de grup, cu strategiile organizaţionale şi condiţiile care au determinat sau favorizat o anumită stare de fapte.

## 2 Stabilirea elementelor constitutive ale deciziei

Cunoscându-se adevărata problemă cu care se confruntă decidenţii (individuali sau de grup), în această etapă se stabileşte câmpul de alegere a

liniilor de acțiune; 2 ansamblul stărilor naturii; 3 sistemul de preferință; 4 spațiul rezultatelor și 5 scara de evaluare.

a) **Câmpul de alegere a liniilor de acțiune** presupune existența unor variante de acțiune, din care să fie posibilă selectarea celei mai eficiente. Numărul minim de linii de acțiune necesare pentru a putea fi adoptată o decizie este doi, în cazul extrem acestea fiind reprezentate de cele două alternative, *DA* sau *NU*. Pe măsură ce sunt analizate implicațiile diverșilor factori asupra procesului care face obiectul deciziei, pot fi dezvoltate și o serie de variante ale lui "*DA*", concretizate în diferite modalități de acțiune.

Identificarea liniilor de acțiune reprezintă o operație complexă care presupune cunoașterea profundă a domeniului ce face obiectul deciziei. În cazul deciziilor operative, care se adoptă de regulă de managerii compartimentelor funcționale sau productive, liniile de acțiune pot fi identificate fie de managerii care urmează să adopte deciziile, fie prin consultarea subordonaților, atunci când problemele sunt mai complexe sau efectul deciziilor se răsfrânge asupra comportamentului acestora, determin=nd o creștere a gradului de înțelegere a sensului deciziilor.

b) **Ansamblul stărilor naturii** este determinat de totalitatea situațiilor ce au loc ca urmare a acțiunii factorilor necontrolabili, ceea ce face posibil ca în cazul adoptării aceleiași linii de acțiune să se obțină rezultate diferite

c) **Sistemul constrângerilor decizionale** este constituit din totalitatea limitelor impuse decidentului, ceea ce face ca acesta să aleagă acea variantă (linie de acțiune) care se încadrează în restricțiile date. Constrângerile sau restricțiile în procesul de adoptare a deciziilor pot fi determinate de: 1 limitarea resurselor disponibile (materii prime din import, fresursele umane, resursele financiare); 2 condițiile tehnologice (imposibilitatea fabricării produselor cu anumite caracteristici); 3 aspectele comerciale (imposibilitatea efectuării anumitor servicii postvânzare); 4 constrângerile datorate debușeelor comerciale; 5 calitatea managerilor și a personalului calificat pentru efectuarea anumitor operații speciale.

d) **Sistemul de preferință** este determinat de totalitatea criteriilor decizionale care duc la situația de optim. *Criteriul de preferință*, care mai poartă denumirea de *criteriu de optimizare*, *funcție scop* sau *funcție obiectiv*, face posibilă ierarhizarea liniilor de acțiune după modul în care acestea se apropie de obiectivul urmărit.

În optimizarea deciziilor de management pot fi întâlnite situații când se iau în considerare unul sau mai multe criterii de optimizare, ceea ce face ca și deciziile să fie uni sau multidimensionale.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru ca obiectivele (criteriile decizionale) să servească drept repere reale în procesul de fundamentare a deciziilor, ele trebuie să satisfacă o serie de cerințe, printre care esențiale sunt următoarele:

- să se refere la aspectele majore ale firmei sau ale subsistemelor componente;
- să fie precis definite, cuantificabile şi să existe un sistem riguros de măsurare a lor;
- să fie compatibile (ca formă de exprimare) şi coordonate între ele.

Un criteriu decizional trebuie să fie cuantificat prin patru elemente: 1 *atributul* (indicatorul prin care se exprimă), 2 *scara* (unitatea de măsură), 3 *nivelul* (mărimea propriuzisă pe scară) şi 4 *momentul în timp*.

Formularea precisă a obiectivelor permite adoptarea deciziilor necesare pentru declanşarea acțiunilor care să ducă la realizarea lor, precum şi a resurselor umane şi materiale angajate în aceste acțiuni.

O bună decizie presupune identificarea cât mai precisă a obiectivelor şi o ierarhizare a acestora în funcție de intensitatea cu care este urmărită atingerea lor.

**Spațiul rezultatelor** este determinat de totalitatea realizărilor obținute, ca urmare a adoptării liniilor de acțiune posibile, în condițiile în care au loc diferite stări ale naturii. Între ansamblul rezultatelor şi câmpul de alegere a liniilor de acțiune se realizează o corespondență, care poate fi sub formă nominativă sau tabele de corespondență, de relații logice sau de dependență.

## 3 Previziunea componentelor decizionale

Previziunea trebuie să ofere viziuni, soluții şi opțiuni pentru pregătirea deciziilor. Acestea sunt şi considerentele pentru care un bun manager trebuie să fie înainte de toate un bun viitorolog, să prevadă implicații viitoare ale deciziilor sale prezente.

Prognozele la nivelul firmei trebuie să asigure pe de o parte descoperirea şi cercetarea tendințelor de evoluție a proceselor economice care determină obiectul deciziilor, iar pe de altă parte, evaluarea unor programe prezente, care vizează obținerea unor rezultate viitoare cât mai

Scanned with OKEN Scanner

## Evaluarea liniilor de acțiune

Evaluarea constă în realizarea unei corespondențe între liniile de acțiune, rezultate și scara valorilor, din punct de vedere al criteriilor decizionale urmărite.

Pot exista situații când două sau mai multe linii de acțiune duc la aceleași rezultate. *Linia de acțiune a cărei rezultate sunt apreciate cel mai favorabil pe scara valorilor reprezintă soluția optimă.* Dacă la cele trei elemente se mai adaugă un sistem de constrângeri decizionale, aceasta duce la limitarea rezultatelor admisibile.

## Adoptarea deciziilor

Adoptarea deciziilor reprezintă etapa principală a unui proces decizional, presupunând direcționarea acțiunii viitoare, ca urmare a selectării acelei variante care oferă maximum de satisfacție din punct de vedere al obiectivului sau obiectivelor urmărite.

Problemele care apar în legătură cu adoptarea deciziilor vizează în special *competența decizională* și *distribuirea acesteia pe diferite trepte ierarhice* prin delegare și descentralizare decizională. Reglarea operativă a activităților presupune repartizarea rațională a competențelor decizionale pe diferite trepte ierarhice și adaptarea corespunzătoare a structurilor organizatorice.

## Implementarea și controlul deciziei

Managerii unei unei firme sunt apreciați nu după metodele și mijloacele folosite la fundamentarea deciziilor pe care le adoptă ci după rezultatele pe care le obțin prin realizarea lor, iar aceste rezultate depind într-o mare măsură de modul în care se pregătește aplicarea deciziilor.

În faza de **implementare** a deciziilor se specifică *ce trebuie făcut, când, unde și cine este responsabilul fiecărei acțiuni*. Pe parcurs pot să apară noi probleme, care nu au fost luate în considerație anterior și necesită soluții noi. Atunci când deciziile nu au devenit operaționale prin luarea la cunoștință de către cei care trebuie să le îndeplinească este necesar ca ele să fie repetate sau detaliate.

O decizie poate fi considerată ca fiind operațională atunci când diferitele activități ale firmei se desfășoară conform variantei adoptate și încep să fie obținute rezultatele preconizate prin decizie.

În cazul deciziilor complexe, care presupun un ansamblu de acțiuni cu termene de execuție și responsabilități multiple, poate fi folosit un grafic

*de implementare a deciziilor*, care cuprinde, în principal, următoarele elemente:

- enunțarea situației la care se aplică acțiunea;
- etapele acțiunii în desfășurarea lor logică;
- responsabilii pentru fiecare acțiune;
- datele calendaristice la care se declanșează și se încheie fiecare etapă a acțiunii;
- problemele potențiale prioritare ce pot să apară în cadrul fiecărei etape;
- cauzele posibile care pot declanșa fiecare problemă potențială;
- acțiunile preventive ce trebuie luate pentru preîntâmpinarea manifestării cauzelor posibile, precum și responsabilul pentru fiecare acțiune preventivă;
- acțiunile de atenuare a efectelor care vor fi declanșate în cazul apariției unor probleme potențiale, precum și responsabilul fiecărei acțiuni;
- informațiile de control care să evidențieze dacă acțiunile prevăzute prin decizie se desfășoară normal sau au apărut probleme ce necesită declanșarea acțiunilor de atenuare a efectelor.

După începerea implementării unei decizii, următoarele activități vizează evidențierea diferitelor evenimente sau perturbații care pot interveni în modificarea rezultatelor scontate.

**Controlul** va fi astfel conceput încât să permită adaptarea sistemului la schimbările neprevăzute intervenite în interiorul sau în afara firmei. Obiectivele controlului derivă din scopul și raționamentul deciziei, urmărindu-se asigurarea îndeplinirii acestora. De multe ori obiectivele deciziei reprezintă anumite rezultate globale care trebuie atinse. În astfel de cazuri este necesar să se stabilească obiective mai detaliate, urmărind să se controleze diferite rezultate parțiale care permit realizarea obiectivelor globale. În efectuarea controlului modului de îndeplinire a deciziilor trebuie avut în vedere atât caracterul preventiv cât și cel corectiv.

Scanned with OKEN Scanner

# 7. ACTIVITATI ALE MANAGEMENTULUI RESURSELOR UMANE

## 7.1. Probleme generale

Managementul resurselor umane este acea funcție specializată a managementului firmei care are ca principale responsabilități: formularea, propunerea și obținerea acceptării politicilor de personal și strategiilor organizației; consultarea și direcționarea managerilor în implementarea acestora; oferirea serviciilor de recrutare, motivare și dezvoltare necesare personalului la toate nivelurile; consultarea managerilor organizației privind consecințele schimbării.

Politicile și strategiile sunt responsabilități ale managerului top de personal ca și cele legate de schimbare. Celelalte responsabilități cad sub incidența angajaților din compartimentul personal care au nevoie în permanență de sprijinul colegilor din alte compartimente (funcționale sau productive). Dorința comună este promovarea unui climat organizațional și a unor stiluri manageriale care să ducă la performanță și excelență.În condițiile firmei moderne angajații doresc ca nevoile lor să fie protejate și corect exploatate, ceea ce determină încă un rol important pentru cei de la serviciul Personal.

Activități ale managementului resurselor umane

Tabel nr. 7.1

| Asigurarea cu resurse umane | Menținerea Resurselor umane | Dezvoltarea resurselor umane |
|---|---|---|
| Planificarea resurselor umane<br>Analiza postului<br>Descrierea și evaluarea postului<br>Recrutarea<br>Selecția | Recompensarea<br>Sănătatea și securitatea<br>Acomodarea<br>Relațiile de muncă | Perfecționarea<br>Evaluarea performanței<br>Dezvoltarea carierei |

Managementul resurselor umane cuprinde activitățile organizaționale care vizează fluxul de personal din firmă, condițiile de menținere și de dezvoltare a acestuia.

Scanned with OKEN Scanner

## 7.2. Asigurarea cu resurse umane

*Asigurarea cu resurse umane* cuprinde totalitatea activităților de *recrutare, selecție și integrarea resurselor umane.*

### Planificarea resurselor umane

Procesul de evaluare a necesarului de personal din punct de vedere al pregătirii și sarcinilor pe timp mediu și lung constituie procesul de planificare a resurselor umane. Informațiile obținute prin acest proces sunt utile atât pentru planificarea acțiunilor de dezvoltare viitoare a firmei, cât și pentru estimarea numărului de recrutări viitoare.

Prin planificarea resurselor umane se pot evita concedierile masive, prin utilizarea metodei de încurajare a retragerilor voluntare. Firme ca Exxon, Dupont, Firestone au plătit astfel anumite sume angajaților pentru a părăsi compania, evitând în acest mod concedierea.

**Cererea pentru resurse umane** depinde de cererea pentru produsele sau serviciile firmei, de piața externă a forței de muncă și de timpul implicat. Ea poate fi determinată utilizând metode diverse: estimări ale managerilor, euristic, construirea diagramelor, metoda Delphi, regresia și simularea pe calculator.

Pentru oricare dintre metodele de mai sus, prognozele trebuie să fie exacte și să apeleze la date precise.

Pentru determinarea **ofertei de resurse umane** se pot utiliza tehnici complexe, cum ar fi modelul Markov, programarea liniară și simularea pe computer. De asemenea pot fi utilizate diagramele de înlocuire, planurile de succesiune, schemele de carieră.

Un rol important în prognozarea ofertei resurselor umane îl au schimbările demografice, ca și modificările ce intervin în profilul muncii. Sistemul de informare privind resursele umane (SIRU), utilizat și în procesul de planificare, poate să fie un sistem computerizat integrat, care să utilizeze centralizatoare, inventarii pentru personal.

Acest sistem poate pune în evidență profilul personalului, al carierei și a sarcinilor angajaților. Astfel, în multe firme americane, japoneze și europene se utilizează calculatorul în căutarea persoanei potrivite pentru un anumit post. Când există un post vacant, managerul poate descrie trăsăturile profesionale și umane ale persoanei dorite, iar prin sistemul informațional poate primi date despre potențialii candidați.

Scanned with OKEN Scanner

## 3 Analiza postului

Înainte de a angaja o persoană potrivită pentru un post, este necesar a se determina caracteristicile postului. Primul pas în procesul de căutare este cel de *analiză a postului*, care constă în identificarea sistematică a sarcinilor, datoriilor şi responsabilităţilor postului precum şi a calificării necesare pentru a-l face performant. Există mai multe modalităţi prin care o putem face: observaţia, interviul, chestionarul sau combinaţii ale acestora.Angajaţii firmei pot completa chestionare cu datele privind cerinţele postului şi propuneri privind îmbunătăţirea funcţionării lui.

De regulă, datele obţinute prin analiza postului sunt utilizate în specificarea responsabilităţilor şi descrierea postului. Aceste date mai sunt utilizate şi în alte procese privind resursele umane: stabilirea recompenselor, evaluarea performanţelor, necesarul de instruire şi perfecţionare, dezvoltarea carierei etc. Analiza o realizează o persoană special pregătită în acest sens care să stăpânească şi arta scrierii unei fişe clare, sistematizate cu verbe specifice şi termeni corespunzători. Altfel, fişa de post va avea 10-20 de pagini, cu responsabilităţi prezentate stufos şi greu de înţeles. Ea devine astfel inutilă.

## 4 Descrierea postului

Analiza postului furnizează informaţii necesare pentru descrierea postului şi specificarea responsabilităţilor. Descrierea postului se face cu ajutorul unei fişe care conţine lista principalelor sarcini şi responsabilităţi ale postului. Totuşi, enumerarea sarcinilor fără a exista o corelaţie între ele îi poate limita utilizarea. Descrierea postului poate cuprinde cerinţele fizice şi psihice pentru ocupantul postului.

Specificaţiile postului trebuie să fie clare, obiective şi realizabile. Ele se vor referi la calificarea (studii, cunoştinţe, înclinaţii, talente, îndemânări) educaţia şi condiţiile cerute persoanei pentru a obţine performanţele dorite pe acest post.Această fişă este extrem de importantă pentru că stabileşte standardele pe baza cărora vor avea loc selecţia şi mai tarziu evaluarea angajatului.

## 5 Evaluarea postului

Evaluarea postului constă în analiza şi integrarea lui în sistemul de plată. Există în acest scop mai multe metode : clasificarea posturilor,

Scanned with OKEN Scanner

ordonarea posturilor, compararea factorilor şi metode ce utilizează punctajul şi performanţa.

a) **Clasificarea** grupează posturile în anumite grade sau categorii de muncă, în prealabil se defineşte fiecare categorie. Posturile de aceeaşi categorie trebuie să aibă acelaşi nivel de plată.

b) **Metoda ordonării posturilor** este cea mai simplă şi constă în aranjarea posturilor în ordinea descrescătoare a importanţei lor în organizaţie, plata efectuându-se în aceeaşi ordine.

c) **Metoda comparării factorilor** este mai complexă şi presupune descompunerea fiecărui post în factori cum ar fi: efort mintal, efort fizic, îndemânare, responsabilităţi, condiţii de muncă. Aceşti factori sunt evaluaţi în acord cu importanţa lor iar suma ce urmează a fi plătită este stabilită pentru fiecare factor. În final, plata pentru post este dată de ordonarea factorilor şi însumarea plăţilor.

Stabilirea plăţii pe baza preţului pieţei poate fi înşelătoare, pentru că posturi similare ca titlu pot diferi ca responsabilităţi şi complexitate de la o firmă la alta.

d) **Metoda punctajelor** este cea mai utilizată metodă de evaluare a postului în firmele americane. Ea constă în acordarea unui punctaj pentru fiecare dintre factorii *generali* (efort, îndemânare, responsabilitate) şi *compensatorii* ai postului (educaţie, experienţă, judecată etc). Spre exemplu, studiile pot fi punctate astfel: învăţământul superior (60 puncte); colegiul (50 puncte); liceul (40 puncte); şcoală de specialitate (30 puncte; şcoală generală (20 puncte). În final, punctele sunt adunate şi plata se face pe baza nivelului de plată stabilit pentru punctajul total.

## 6. Recrutarea personalului

Recrutarea personalului este identificarea şi atragerea candidaţilor care au calificarea potrivită pentru o anumită meserie şi care vor rămâne în organizaţie o perioadă rezonabilă de timp după acceptarea angajării. Recrutarea se bazează pe surse externe dar se poate desfăşura şi din surse interne, chiar din organizaţie. Recrutarea din interiorul organizaţiei are o serie de avantaje, dar şi dezavantaje în comparaţie cu recrutarea externă (tabel nr. 7.2).

Scanned with OKEN Scanner

Tabel nr. 7.2

| Avantaje | Dezavantaje |
|---|---|
| *Recrutare internă* | |
| - Stimularea prin promovare<br>- Cunoaştere competenţelor angajaţilor<br>- Cost scăzut de recrutare la unele posturi<br>- Motivator pentru o bună performanţă | Diminuarea interesului pentru:<br>- Autoperfecţionare<br>- Politică neconcurenţială vizând<br>- Promovarea<br>- Dezvoltarea unui program de pregătire |
| *Recrutarea externă* | |
| - Înprospătarea organizaţiei<br>- Cost scăzut cu pregătirea personalului<br>- Poate determina un climat favorabil<br>- Competiţiei<br>- Nu există un grup de "susţinători" deja format | - A selecţiona pe cineva ce pare a fi "potrivit"<br>- Poate cauza probleme morale pentru candidaţii interni<br>- Adaptarea lungă sau timp mare de<br>- Orientare |

a) **Recrutarea internă.** Fiecare organizaţie poate avea propriul program de perfecţionare în vederea pregătirii personalului necesar pentru anumite posturi. La IBM este o practică importantă în managementul resurselor umane recrutarea internă şi promovarea.

b) **Recrutarea externă.** Sursele pentru recrutarea externă diferă în funcţie de post şi de bugetul de recrutare. Dintre aceste surse, menţionăm: oficiile de recrutare; ziarele; agenţiile de plasare; referinţele; targul de posturi; candidaturile spontane.

**Practici de recrutare**. Deşi practicile de recrutare variază în funcţie de firme, una din practicile tradiţionale aplicate este recrutarea unui număr mai mare de indivizi decât este necesar astfel încât selecţia să aleagă pe cei mai buni. O altă modalitate este de a identifica sursele de unde provin cei mai buni executanţi şi de a recruta în continuare de la aceste surse.

Există şi tehnici negative de recrutare care utilizează insultele şi sarcasmul, interviul sub stress şi care au rolul de a testa abilitatea angajatului de a se confrunta cu anumite dificultăţi. Este de dorit a fi evitate; dacă sunt utilizate trebuie atent aplicate pentru a nu lăsa potenţialilor angajaţi o imagine nefavorabilă despre firmă.

Scanned with OKEN Scanner

## Selecția personalului

Odată potențialul identificat, selecția poate începe. În acest proces selecționerii utilizează o varietate de informații. Solicitantul unui post, după completarea formularului de înscriere, poate fi invitat la intervievare pentru a se vedea dacă acesta corespunde specificațiilor postului. În faza următoare sunt utilizate tipuri diferite de teste. În plus, investigațiile privind trecutul, referințele și verificarea calităților educaționale pot fi procedurile folosite în alegerea corespunzătoare a titularului postului. Tehnicile de selecție pot fi: interviurile, testele, centrele de evaluare, referințele. Ele sunt alese în funcție de importanța postului și bugetul alocat selecției.

a) **Interviurile**. Pentru desfășurarea interviului ,managerul trebuie mai întâi să cunoască cerințele postului. Prin întrebări atent pregătite, acesta poate descoperi care persoană deține abilitățile, competențele cele mai bune cerute de post. Interviurile sunt utilizate cu mult succes în identificarea celor mai buni candidați atunci când întrebările sunt stabilite plecând de la analiza postului. Fiecare întrebare trebuie să fie specifică postului. Se soldează deseori cu eșec interviurile care încearcă să analizeze personalitățile solicitanților și nu abilitățile și cunoștințele lor.

Din punct de vedere al *scenariului* de intervievare, interviurile pot fi: *de grup, panel* și *singular*. După *tehnica* utilizată, interviurile sunt: *structurate, indirecte* și *de tip situație problemă*.

b) **Metoda centrelor de evaluare.** Metoda constă în gruparea solicitanților unui post și organizarea unor exerciții, discuții de grup, prelegeri, teste, lucrări de creație, simulări de situații. Se pot determina astfel calitățile de care dispun solicitanții postului: capacitatea de comunicare, de organizare, de planificare, de a lua decizii, inițiativa, comportamentul, flexibilitatea, originalitatea, gradul de autonomie sau alt potențial. Evaluările prin aceste centre sunt deseori utilizate în selecție. Singura problemă este obiectivitatea celor ce efectuează evaluarea.

Toți managerii au responsabilitatea de a urmări recrutarea și procedeele de selecție utilizate pentru a se asigura că personalul firmei deține calificarea corespunzătoare postului, că au fost selectați cei mai buni candidați și că aceștia sunt motivați. În caz contrar, greșelile selecției sunt descoperite numai după ce angajații încep lucrul determinând astfel o creștere substanțială a costurilor.

c) **Referințele.** Utilizate în vînătoarea de capete, în selecția candidaților pentru anumite domenii, recomandările oferite de anumite persoane constituie surse informaționale valoroase în evaluarea unor candidați. Cu tot subiectivismul implicat, ele pot aduce evaluări

Scanned with OKEN Scanner

comportamentale pertinente. Important este ca dialogul (verbal, scris, anchetă) dintre selecționer și ofertantul recomandării să aibă loc fără implicarea candidatului.Tehnica este utilizată de centrele profesioniste de recrutare sau de managerii care iau decizia finală de alegere. Unele companii au *ofițer de recrutare* care se ocupă numai de investigațiile privind viața profesională și personală a candidaților și angajaților firmei.

## 7.3. Menținerea resurselor umane

### Stabilirea recompenselor

Instrument principal în menținerea personalului unei firme, recompensa, de cele mai multe ori sub forma bănească, stimulează obținerea performanței la locul de muncă. Puțini angajați ar fi performanți în sarcinile lor, dacă nu ar fi plătiți pentru aceasta. Pentru mulți oameni, unul din cele mai importante aspecte privind plățile este echitatea. Studiile efectuate au arătat că satisfacția în muncă determinată de plată este puternic influențată de sentimentul angajaților de a fi plătiți echitabil în comparație cu alții, din interiorul sau exteriorul organizației. De aceea, recompensa afectează recrutarea personalului și performanța, dar și costul determinat de muncă.

**Plata directă** este compusă în general din salarii (sumă fixă acordată săptămânal sau lunar pentru munca depusă conform contractului de angajare) și câștiguri suplimentare, dependente de numărul orelor lucrate peste program.

**Plata indirectă** poate cuprinde participarea la împărtirea profitului sau alte stimulente materiale dependente de performanțele obținute.

Recompensa poate fi afectată de câțiva factori: reglementările legale în vigoare cu privire la salariul minim pe economie, cu privire la valoarea muncii și la evaluarea performanței; compararea muncii care arată că posturi nesimilare ca denumire, cer niveluri similare de cunoștințe și îndemânări și ar trebui plătite la fel.

**Plata pentru performanță**. Situația ca plata să se facă integral pentru performanță este mai rar întâlnită; deseori performanța constituie baza câștigului suplimentar. Sistemul vechimii în muncă fiind ușor de administrat este de multe ori preferat. Unii manageri acceptă ideea că plata și creșterea salariului după merit, după performanțele obținute sunt modalități de motivare a angajaților. Sistemul de plată bazat pe performanță solicită existența unor metode de măsurare sistematică și cât mai exactă a

performanței. De multe ori, managerii primesc stimulente determinate de performanța firmei și nu de aportul lor efectiv la realizarea acesteia.

Evaluarea performanței este o evaluare a gradului de implicare în muncă. Această evaluare este utilizată în antrenarea și dezvoltarea angajaților. Deasemenea ea este implicată și în deciziile privind salarizarea personalului, angajarea și promovarea sa.

Aprecierea performanței este importantă în identificarea deficiențelor, aptitudinilor angajaților și stă la baza perfecționării în post. Indivizii trebuie să știe cât de bine își fac treaba și cum vor fi apreciați în vederea îmbunătățirii motivației în muncă.

## Relațiile de muncă

Mulți manageri colaborează în activitatea lor cu uniunile sindicale ce-i reprezintă pe angajați. Ambele părți au nevoie de un climat de muncă prielnic obținerii performanțelor în firmă. Relațiile de muncă bazate pe corectitudine, încredere și sinceritate, însoțite de o legislație care să le stimuleze, constituie cheia succesului firmei. Există trei activități de bază ce stau sub semnul relațiilor de muncă. **Sindicalizarea**. Angajații simt că flexibilitatea și libertatea lor în firmă este determinată de existența unui sindicat, care să le apere interesele. Există și organizații în care constituirea sindicatelor nu este acceptată. Spre exemplu, la Lincoln Electric Company absența sindicatului este rezultatul deplinei simbioze muncitori - manageriat, considerate părți ale unuia și aceluiași întreg. Faptul că orice conflict determină scăderea productivității, compania a optat, în rezolvarea problemelor ce pot apare, pentru asociațiile de angajați, care urmează programe independente de acțiune.

Managerii trebuie să răspundă doleanțelor raționale ale sindicatelor acordând satisfacerea revendicărilor cerute, dacă aceasta este posibil, informând angajații asupra efectuării unor schimbări importante din firmă sau despre strategiile de dezvoltare ale acesteia.

**Negocierea colectivă**. Patronatul, manageriatul din firmele sindicalizate au obligația de a negocia și de a duce tratative cu reprezentanții sindicatelor, în vederea discutării și stabilirii salariilor, progamului de lucru, condițiilor de muncă, drepturilor angajaților. Procesul de stabilire a acestui acord poartă denumirea de negociere colectivă. Strategii și tactici variate de negociere pot fi utilizate în egală măsură de ambele părți. Contractul stabilit devine apoi documentul de bază prin care cele două grupări se supun. Dacă

Scanned with OKEN Scanner

apare o situație nefavorabilă angajații pot declanșa grevă și/sau patronul poate concedia angajații.

c) **Identificarea neînțelegerilor și soluționarea lor.** Nemulțumirile formale ale angajaților se numesc neînțelegeri. Tipic neînțelegerile provin din interpretări greșite ale contractului patron - sindicat. Aceste neînțelegeri pot fi rezolvate prin forul ierarhic superior.În firmele nesindicalizate poate exista un sistem de rezolvare a neînțelegerilor numit program de acord patronat - angajați. Acesta poate determina menținerea atitudinilor angajatului în stare nonconflictuală.

În menținerea unui climat prielnic dezvoltării firmei și a relațiilor pozitive de muncă, un rol deosebit de important îl are comunicarea angajat - patron și patron - angajat.

Firmele românești se confruntă în momentul de față cu un adevărat vid comunicațional, care dă frecvent naștere la conflicte de muncă. Nevoia de comunicare interpersonală și intergrupală are un puternic caracter psihologic și social.

## 7.4. Dezvoltarea resurselor umane

### 1. Evaluarea performanțelor

În practica managerială a firmelor de astăzi, îndeosebi a celor americane și vest-europene, există o multitudine de metode de evaluare a performanței, dintre care mai utilizate sunt următoarele: 1 metoda scalei de evaluare (Rating Scale); 2 aprecierea prin probe (Essays); 3 metoda incidentelor critice (Critical Incidents); 4 metoda scărilor valorice ale comportamentului (BARS); 5 managementul prin obiective.

Sistemele de evaluare sunt pentru mulți manageri romani o necunoscută deși în firme există o mare nevoie de control a performanțelor. Evaluarea poate lega recompensa de eficiența pe post și poate identifica necesarul de formare a personalului.

1.1) **Metoda scării de evaluare** caracterizează dependența judecății și atitudinii și este utilizată pentru selecția personalului și determinarea performanței. Cel ce face evaluarea utilizează în acest sens o matrice care conține pe vertical criterii de evaluare-cantitatea de muncă, corectitudinea, siguranța în aplicarea talentelor, iar pe orizontală, niveluri de evaluare a performanței pentru fiecare criteriu în parte.

2) **Aprecierea prin eseuri** se utilizează în completarea unei alte metode și constă în descrieri făcute de angajat cu privire la: calitatea și

Scanned with OKEN Scanner

cantitatea muncii depuse, abilitatea de a colabora cu grupul de muncă, aria de sarcini ce trebuie îmbunătățită, recomandări și aprecieri globale.

**Metoda incidentelor critice** are la bază identificarea comportamentelor ce determină performanța excelentă și cea slabă din activitatea angajatului. Este de altfel și un feedback important pentru angajat.

**Metoda scărilor valorice ale comportamentului** ia în considerare o serie de trepte cum ar fi: excelent, foarte bun, bun, mediu, sub-mediu, slab, nesatisfăcător și este o combinație a primelor două metode. Cel ce efectuează evaluarea identifică comportamentul angajatului pentru fiecare nivel al performanței postului și apoi îl evaluează utilizând scara de valori.

**Managementul prin obiective** este metoda de evaluare cea mai utilizată atât pentru executanți, cât și pentru manageri. Aprecierea se face prin compararea obiectivelor propuse de către angajați cu realizarea acestora în perioada planificată. Deși pentru unele meserii este dificilă stabilirea obiectivelor, metoda îmbină managementul prin rezultate cu strategia managerială.

În afara acestor metode de apreciere a personalului există și unele tehnici cum ar fi: aprecierea prin ordonarea comparativă (Ranking Method), evaluarea prin alegere forțată (Forced-Choice Rating), tehnica listei de control, comparații cu standarde de muncă prestabilite.

Aprecierea performanței este desigur subiectivă, fiind făcută de oameni, iar anumite **erori** nu pot fi evitate. Factorii care pot determina apariția unor astfel de erori sunt: efectul de halo, varietatea standardelor, influența performanțelor recente, părtinirea, severitatea examinatorului.

a) *Efectul de halou* este întâlnit atunci când evaluatorul apreciază angajatul ca având performanță înaltă sau scăzută pe baza unui singur criteriu. Când apare acest efect, performanța nu este evaluată corect.

b) *Varietatea standardelor* poate conduce la erori de înregistrare a performanței. Standardele care nu utilizează criterii precise și nu sunt clar definite sunt pasibile de interpretări. Astfel, un evaluator mai darnic poate acorda unui angajat un alt calificativ decât ar obține același angajat, pentru aceeași performanță, în contextul în care el este apreciat de un om foarte exigent.

c) *Performanțele* recente pot influența inexactitatea aprecierii prin neluarea în considerare a ceea ce persoana a realizat în trecut. Evaluatorul are în vedere ultima realizare, ea fiind mai aproape de momentul aprecierii. De aceea este recomandabilă înregistrarea performanțelor pe tot parcursul perioadei supusă observației și chiar autoevaluarea performanței.

Scanned with OKEN Scanner

*Părtinirea* afectează evaluarea performanței prin luarea în considerare a unor păreri personale ale celui ce face evaluarea. În acest sens protecția cea mai bună ar fi utilizarea documentației în determinarea evaluărilor. Cu toate problemele legate de evaluarea performanței, momentul realizării acesteia este deosebit de important. De aceea managerii trebuie să fie preocupați de perfecționarea metodelor de apreciere, având în vedere faptul că stabilirea performanței în muncă stă la baza plății și satisfacerii nevoilor angajaților.

## Dezvoltarea personalului

Schimbarea este cerută continuu pentru progresul firmei. Angajații se adaptează la nou dacă se fac investiții în instruirea și dezvoltarea capacității lor. Organizația trebuie să le asigure actualizarea continuă a cunoștințelor pentru a menține performanța la înalte cote. *Trainingul* sau instruirea este actualizarea cunoștințelor și abilităților specifice și imediate, este pregătirea orientată mai mult spre post decît spre persoană. Dezvoltarea personalului este orientată mai mult pe carieră și mai puțin pe post, formează potențialul de perspectivă și adaptarea lui.

Metodele utilizate în instruire și dezvoltare sunt numeroase, fiecare având avantajele și dezavantajele ei. Metodele includ perfecționarea pe post, programe de perfecționare în instituțiile de învățământ, cursuri de educație, conferințe video etc. Noile abilități, comportamente, atitudini ce dau eficiență organizației sunt câteva din rezultatele acestui proces.

Există două categorii de *programe pentru instruire și dezvoltare managerială*: programe de instruire pe post și programe de instruire în afara postului.

În prima categorie se pot include:

- *antrenarea neformală* când managerul și subordonatul discută despre tehnicile manageriale și problemele existente fără a exista o formă prestabilită de comunicare;
- *antrenarea formală* când se programează periodic întruniri între manageri și angajați pentru a discuta despre situațiile existente și eventuala lor rezolvare;
- *rotația pe post și transferul* sunt metode prin care se stabilesc responsabilități în diferite sectoare de activitate;
- *fixarea cunoștințelor* prin colaborarea dintre un manager sau angajat cu experiență și unul fără experiență;
- *instruirea prin mentori* utilizând consilieri și profesori.

Scanned with OKEN Scanner

A doua categorie de metode este mult mai vastă şi include activităţi pe care managerul sau angajatul le pot desfăşura în afara locului de muncă.

- *lecturarea, seminarizarea şi instruirea* prin modele simulate pe computer, în special în domeniul afacerilor;
- *studiile de caz* utilizează calculatorul şi video-ul în descrierea situaţiilor de luare a deciziilor;
- *grupul T* sau sesiuni organizate în aşa fel, încât să permită fiecăruia să se aprecieze, să se vadă singur prin prisma comportării celorlalţi;
- *jocul rolurilor* utilizat mai mult pentru dezvoltarea relaţiilor interumane;
- *analiza tranzacţională* se bazează pe interacţiunile dintre individ şi grupuri trecând prin ipostazele de copil,adult, părinte;
- *modelarea comportamentală* se finalizează prin instruirea corectă despre modul cum trebuie să ne comportăm în situaţii critice ce pot apare în firmă sau în afară;
- instruirea prin utilizarea unui *coş panel* cu diferite scrisori, memorii şi alte exerciţii care cer decizii rapide;
- *managementul carierei* utilizează programe de instruire bazate în principal prin a arăta importanţa poziţiei în carieră şi modalităţi de a străbate drumul spre cea mai bună poziţie.

În procesul de instruire o importanţă deosebită o are instructorul sau cel care activează procesul de învăţare şi perfecţionare. Modul de abordare a problemelor, antrenarea participanţilor la dezbateri, strategia didactică asimilată condiţiilor de desfăşurare a instruirii sunt câteva din elementele imporante ale reuşitei programului.

Scanned with OKEN Scanner

# 8. MOTIVAȚIE ȘI PERFORMANȚE: IMPLICATII MANAGERIALE

## 8.1. Conținutul și natura motivației

Din punct de vedere etimologic, motivația provine din cuvîntul latin "movere" și înseamnă deplasare. Motivația reprezintă suma forțelor, energiilor interne și externe care inițiază și dirijează comportamentul spre un scop; acesta, odată atins va determina satisfacerea unei necesități. Între motivație și performanță există o relație de condiționare reciprocă.

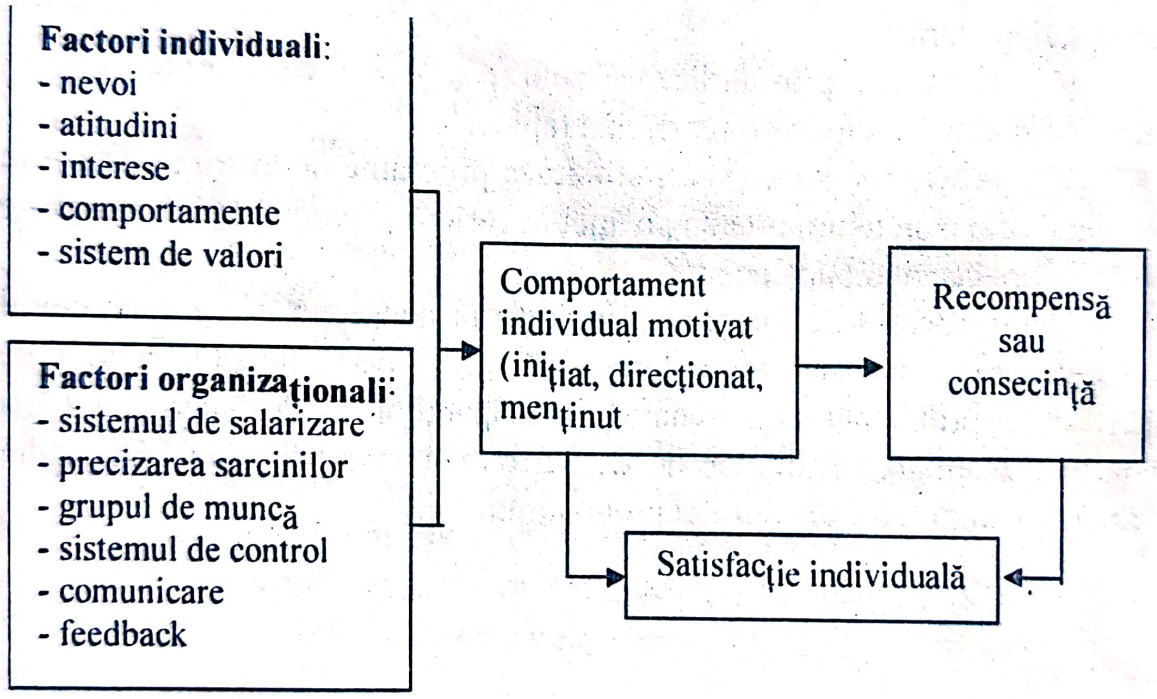



Fig. 8.1 Modelul general al motivației

**Factorii motivaționali.** Două seturi de factori determină motivația angajatului firmei în obținerea performanței (fig. 8.1):

- *factori interni* sau *individuali* (percepția sarcinilor, atitudini, nevoi, interese, comportamente, sistemul de valori);
- *factori externi* sau *organizaționali* (sistemul de salarizare, precizarea sarcinilor, grupul de muncă, sistemul de control-supraveghere, comunicarea, feedback-ul, timpul liber).

Atenția teoreticienilor în motivația managerială s-a focalizat în permanență asupra a trei elemente: natura motivației, obiectivele performanței și feedback-ul ei.

Prin urmare, cele două categorii de factori interacționează afectând nivelul comportamentului motivat. Acesta din urmă este supus principiului *homeostazic* ce determină capacitatea noastră de adaptare la diferitele situații. Satisfacerea nevoilor determină o echilibrare fizică, psihică și spirituală. Dar acest echilibru este fragil și pasager; o altă nevoie apare imediat după ce o nevoie a fost satisfăcută, determinând un nou dezechilibru ce-l va face pe individ să se remotiveze.Managerul, în funcție de reacția sa la consecințele comportamentului, poate sau nu să influențeze satisfacția și implicit remotivarea.

**Stabilirea obiectivelor** presupune ca managerul să-și răspundă la câteva întrebări: cât de dificile pot fi obiectivele, dacă la stabilirea lor pot participa și angajații sau dacă în forma de percepere a acestora s-au produs distorsiuni. Studiile au evidențiat că specificarea vagă a obiectivului de forma "să faceți cum știți mai bine ...", în loc de o specificare clară de forma "să asamblați cele 27 de piese în 8 ore", are efect demotivant în muncă. Dificultatea obiectivelor poate duce la diferențieri în grupul de angajați: sunt indivizi motivați prin obiective ușor de atins și indivizi motivați prin obiective ambițioase, greu realizabile. Metoda managementului prin obiective are un rol important în modernizarea activității manageriale.

### Teoria ierarhiei nevoilor

Teoria ierarhiei nevoilor, cunoscută și sub denumirea de clasificarea piramidală a nevoilor, a fost propusă prima dată de psihologul Abraham Maslow.

Având în vedere opinia lui Maslow, nevoile umane pot fi împărțite în cinci categorii. Nevoile fiziologice și nevoile de securitate sunt considerate nevoi inferioare, dar esențiale pentru existență. Fiecare tip de nevoi include mai multe categorii; spre exemplu: nevoile fiziologice cuprind nevoile de hrană, apă, aer, îmbrăcăminte etc.

Scanned with OKEN Scanner

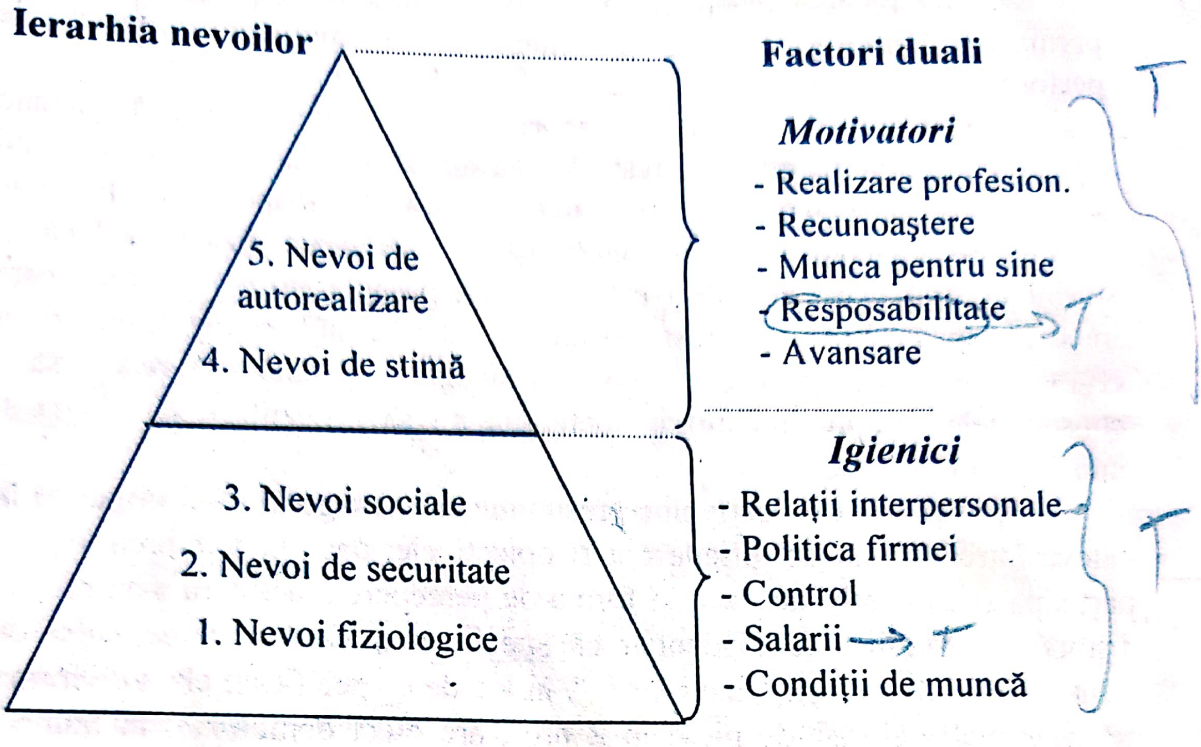



Fig. 5.2. Piramida nevoilor

Conform opiniei lui Maslow, o astfel de abordare permite studiul motivaţiei, avându-se în vedere următoarele ipoteze:

- o nevoie nesatisfăcută activează persoana, cerând un anumit comportament. Aceasta este funcţia energizantă. De exemplu: o persoană însetată va căuta apă, o persoană singură va căuta prietenie, acceptare socială etc.

- când o nevoie de bază a fost satisfăcută, ea nu mai constituie motivatorul primar. De exemplu, când un lucrător câştigă suficient pentru satisfacerea nevoilor fiziologice şi de securitate, atenţia lui se va îndrepta asupra timpului liber sau asupra altor obiective.

- nevoia este prepotentată; înseamnă că nevoia de pe nivelul imediat următor nu poate deveni o forţă motivatoare activă până când precedenta nevoie (de pe nivelul imediat inferior) nu este satisfăcută suficient.

- oamenii doresc să-şi dezvolte personalitatea, să se perfecţioneze continuu. O persoană nu rămâne doar la nivelul nevoilor de bază decît constrînsă. Indivizii au tendinţa să-şi satisfacă mai ales nevoile de ordin 3, 4, 5.

Deşi acest model al ierarhiei nevoilor lasă nelămurite o serie de probleme legate de comportamentul uman (apariţia simultană a mai multor nevoi), îi învaţă pe manageri că nu pot cere performanţe pînă cînd nevoile de bază nu sînt satisfăcute rezonabil.

## Teoria factorilor duali

Cunoscută şi sub denumirea de teoria motivaţie-igienă, teoria lui Herzberg a avut la bază rezultatul investigaţiei asupra factorilor care afectează motivaţia. După interviurile luate la 200 de ingineri şi economişti, Herzberg a ajuns la concluzia că există 2 grupuri de factori care influenţează sentimentele angajatului faţă de munca sa: motivatori şi igienici.

Când lipsesc factorii motivatori, stagnează atât satisfacţia cât şi motivaţia. Lipsa factorilor igienici produc insatisfacţie în muncă; existenţa lor elimină insatisfacţia, dar nu determină o creştere a satisfacţiei sau motivaţiei.

Cercetările întreprinse de J. Hackman şi G. Oldham în "Work Redisign" au evidenţiat câteva aspecte de ordin psihologic direct implicate în motivarea muncii şi în îmbunătăţirea ei: misiunea este pe deplin înţeleasă sau măsura în care munca este percepută ca fiind importantă, valoroasă şi generatoare de satisfacţii; experienţa responsabilităţii sau măsura în care angajaţii se simt responsabili pentru realizarea obiectivului şi performanţei; cunoaşterea rezultatelor sau măsura în care angajaţii recepţionează feedbackul despre calitatea muncii lor. Deşi teoria are anumite limite, ea a avut rol important în dezvoltarea unor metode şi programe manageriale. Dintre acestea, programul "Job enrichment" sau "Programul de îmbunătăţire a muncii" a implicat restructurări în muncă prin sporirea rolului factorilor motivatori. Herzberg a identificat un set de elemente esenţiale în aplicarea acestui program: feedbackul frecvent al rezultatelor, înţelegerea importanţei psihologiei şi programării propriei munci, responsabilitatea lucrătorilor pentru costurile muncii, flexibilitatea ierarhiei manageriale (comunicare deschisă), contabilizarea rezultatelor de către fiecare angajat. Programul a fost experimentat cu rezultate favorabile la companii de mare prestigiu: IBM, U. S. Air Force şi American Telphone & Telegraph, Procter & Gamble.

Scanned with OKEN Scanner

# 9. STILURI DE MANAGEMENT

## 9.1. Conținut și factori de influență

### *9.1.1. Conținutul stilului de management*

În comportamentul managerilor există o mare varietate privind modalitățile de exercitare a responsabilităților și de manifestare a atitudinii față de colaboratori și subordonați. Aceste particularități ale comportamentului fiecărui manager sunt definite prin stilul de management.

Stilul de management exprimă modalitățile în care managerii își exercită atribuțiile ce le revin în planificarea, organizarea, antrenarea și coordonarea activității, fiind definit în principal de atitudinea față de subordonați. Stilul de management reflectă modul în care un manager gândește și acționează.

***Cum să promovezi un stil eficient de management***

1. **Planifică**: *cere toate informațiile disponibile; definește obiectivele și sarcinile grupului; elaborează un plan lucrativ fezabil.*
2. **Inițiază**: *fii în permanență în contact cu grupul condus; transmite sarcini; elaborează standarde de performanță pentru membrii grupului.*
3. **Controlează**: *verifică dacă standardele sunt îndeplinite; măsoară progresul înregistrat; stabilește acțiuni și ia decizii.*
4. **Sprijină**: *încurajează inițiativa; crează spiritul de echipă; elimină tensiunea dintre membrii grupului; ajută-i pe cei care au nevoie de sprijin pentru a progresa.*
5. **Informează-te**: *solicită informații de la membrii grupului; analizează ideile și sugestiile; informează grupul.*
6. **Evaluează**: *verifică fezabilitatea ideilor, deciziilor și planurilor; ajută grupul să se autoevalueze.*

*Sursa*: John Adair - *Understanding Motivation* Guildford. London. 1990, pp. 78 - 92

După opinia lui J. Adair, stilul de management este indisolubil legat de echipa de muncă, iar managerii pot asigura un climat stimulativ în cadrul

Scanned with OKEN Scanner

grupului prin modul în care ei planifică, controlează, sprijină, se informează şi evaluează performanţele.

Stilul de management rezultă din îmbinarea a două atitudini fundamantale:

- *responsabilitatea* faţă de misiunea şi obiectivele firmei, reflectată prin preocuparea pentru implementarea strategiilor şi îndeplinirea în cele mai bune condiţii a atribuţiilor proprii, prin interesul faţă de eficienţă şi dorinţa de a obţine rezultate de performanţă;
- *cooperarea* ce se stabileşte între manager şi ceilalţi salariaţi, exprimată prin preocuparea pentru rezultatele globale ale firmei, interesul faţă de relaţiile umane, climatul de muncă şi problemele cu care este confruntat personalul, precum şi tendinţa de a asigura colaborarea între compartimentele structurale.

***Stilul optim de management*** presupune capacitatea de adaptare la diferite situaţii concrete, de sesizare a elementelor esenţiale, tratând diferenţiat probleme aparent similare şi folosind pentru fiecare situaţie cele mai adecvate metode.

Pentru dezvoltarea spiritului de excelenţă în cadrul grupului, managerii trebuie să promoveze strategii ofensive, de stimulare a spiritului creator, orientat spre înnoire. După opinia psihologului american Chris Argyris, rutinele defensive şi rezistenţa managerilor la schimbare poluează şi distrug sistemul în aceeaşi măsură în care poluarea aerului ne distruge viaţa.

Printr-un stil adecvat, un manager îşi poate extinde rolul dincolo de autoritatea formală pe care i-o conferă poziţia sa în ierarhia firmei, devenind un lider.

Managerul care îşi exercită autoritatea formală urmăreşte ca lucrurile să fie bine făcute, vizând finalitatea acţiunilor sale şi ale grupului pe care îl conduce. Liderul face ceea ce trebuie făcut, preocupându-se de lucrul în sine, impunându-şi astfel o autoritate informală; în felul acesta ajunge să transforme grupul, devenind un adevărat "arhitect social".

### *9.1.2. Factori de influenţă*

Stilul de management este rezultanta acţiunii unui mare număr de factori, între care un rol important îl au calităţile şi caracteristicile managerilor, mediul socio-economic şi politic, motivaţia, poziţia ierarhică, autonomia funcţională şi psihologică, grupurile de manageri şi de subordonaţi şi sistemul informaţional.

Scanned with OKEN Scanner

Acești factori, la rândul lor, se găsesc într-o relație de interconditionare, formând un sistem în care orice modificare a unui element afectează celelalte elemente. Într-un astfel de sistem, stilul de management, ca reflectare a comportamentului managerilor în relațiile cu subordonații, colaboratorii sau șefii ierarhici, apare ca rezultantă. Raționamentele decizionale împreună cu stilul de management stau la baza adoptării deciziilor prin care se urmărește soluționarea problemelor sau corectarea modului de evoluție a proceselor economice. Acțiunea deciziilor se răsfrânge, în egală măsură, asupra grupurilor de manageri și executanți, iar prin intermediul lor, asupra decidenților.

1) **Calitățile, caracteristicile și structura psihică a managerilor** reprezintă unul din cei mai importanți factori ai stilului de management. Pesonalitatea, gradul de instrucție, experiența, voința și motivația proprie sunt elemente cu un rol esențial în manifestările comportamentale ale managerilor. Un bun manager este informat în permanență despre problemele firmei, se orientează asupra domeniilor esențiale, prioritate, își antrenează subalternii în acțiuni de inovare continuă și este preocupat de asigurarea motivației acestora. Un manager trebuie să posede aptitudini specifice, să fie eficient, să sesizeze rapid abaterile de la mersul normal al activității și să ia decizii optime. Vârsta managerului este un factor care influențează stilul de management. În multe firme competitive, îndeosebi nord-americane și vest-europene sunt preferați, în general, managerii tineri (30-35 de ani), ajunși la o vârstă la care se realizează o îmbinare optimă între nivelul de cunoștințe, experiență și maturitate, pe de o parte, și dinamism, interes și receptivitate pentru nou, pe de altă parte.

2) **Poziția ierarhică și modul de exercitare a puterii** influențează stilul de management, în sensul că este mai ușor de condus un grup atunci când managerul se află pe un nivel ierarhic mai înalt și puterea poziției lui este mai mare. Pe de altă parte, mediul socio-economic și politic își pune, în mod pregnant, amprenta asupra atitudinii și comportamentului managerilor.

În sistemele autoritare, directivarea și controlul constuie principalele "instrumente" de exercitare a puterii managerilor, motivația subalternilor realizându-se, în special, prin constrângere. În sistemele democratice, puterea managerilor se află într-o corelație directă cu capacitatea lor de antrenare a personalului la realizarea obiectivelor organizaționale, motivarea realizându-se prin adoptare și identificare.

Studiile asupra modului de exercitare a puterii în firme și alte sisteme organizatorice au pus în evidență următoarele trei aspecte specifice:

Scanned with OKEN Scanner

- *Cui aparţine puterea?* Situaţia nu este întotdeauna evidentă, deoarece cei care deţin puterea fac uneori tot posibilul pentru a escamota acest lucru.
- *În ce scop este folosită puterea?* În multe situaţii scopul real diferă de cel declarat.
- *Care sunt instrumentele utilizate pentru exercitarea puterii?* Cele mai frecvente sunt recompensele şi sancţiunile.

3) **Autonomia**, apreciată prin perioada de timp în care un manager îşi poate exercita atribuţiile şi responsabilităţile proprii fără să apeleze la şeful ierarhic, depinde atât de structura psihică a acestuia (autonomie psihologică) cât şi de poziţia sa ierarhică (autonomie funcţională). Autonomia vizează atât domeniul conceptual cât şi cel al acţiunii.

a) *Autonomia psihologică* depinde de perioada de timp în care managerul, situat pe o anumită poziţie ierarhică este capabil să gândească şi să acţioneze în mod autonom, fără a avea sentimentul de insecuritate. Sistemul autoritar diminuează autonomia managerilor de primă linie şi a celor mijlocii, transformându-i în "administratori" şi "gardieni". În astfel de situaţii, ei au autonomie în domeniul acţiunii dar sunt lipsiţi de autonomie conceptuală.

b) *Autonomia funcţională* este formalizată prin sistemul de organizare a firmei, fiind în corelaţie directă cu nivelul ierarhic. În funcţie de poziţia unui manager în ierarhia firmei se modifică şi raportul între autonomia conceptuală şi cea de acţiune.

În cazul unei organizări centralizate, delegarea unei acţiuni strategice sau a unui obiectiv va determina creşterea interferenţelor, ca urmare a faptului că autonomia în domeniul conceptual este mult mai redusă decât autonomia de acţiune.

4) Atât **grupurile de manageri,** cât şi cele **de subordonaţi**, prin nivelul de pregătire şi educaţie, aptitudini, coeziune, solidaritate şi curente de opinii dominante pot influenţa adoptarea unui stil de management participativ, de stimulare a creativităţii sau a unui stil autoritar, rigid care provoacă tensiuni interpersonale şi insatisfacţii. După opinia lui John Adair, succesul unei echipe depinde, într-o proporţie egală, atât de lider cât şi de membrii grupului.

Cunoscând cât mai bine specificul activităţii şi a grupurilor de oameni pe care îi conduce, un manager îşi poate poate perfecţiona comportamentul, adoptând stilul cel mai potrivit. Datorită acestui fapt, fiecare manager are un stil propriu, original, neexistând un tip unic de manager ideal.

Scanned with OKEN Scanner

## 9.2. Sisteme de caracterizare ale stilurilor de management

Stilurile de management pot fi caracterizate prin una sau mai multe laturi, putând exista sisteme uni- şi multidimensionale.

### *9.2.1. Autoritatea managerilor*

În funcţie de maniera de manifestare a autorităţii, stilurile de management pot fi grupate în categorii de stil şi în tipuri de zone.

**Sistemul de clasificare pe categorii de stil**, elaborat de R. Lippit şi R. K. White, împarte managerii în trei grupe: autoritari, democraţi şi permisivi (fig. 9.1).

**1. Stilul autoritar** este propriu acelor manageri care refuză orice sugestie din partea subalternilor. Ei sunt preocupaţi de realizarea atribuţiilor şi de controlul modului în care se execută sarcinile repartizate. Aceşti manageri acordă încredere nelimitată măsurilor organizatorice în scopul îndeplinirii obiectivelor. Drept consecinţe, stilul autoritar declanşează rezistenţa neexprimată a subalternilor, determină apariţia apatiei şi micşorarea interesului subordonaţilor. Un astfel de stil reduce posibilitatea de perfecţionare a subalternilor, formează tendinţe de exagerare a atitudinii critice şi stinge interesul profesional al subordonaţilor. În absenţa managerului, randamentul grupului scade în mod simţitor.

**2. Stilul democratic** caracterizează managerii care asigură participarea subalternilor atât la stabilirea obiectivelor cât şi la repartizarea sarcinilor. Stilul democratic determină reducerea tensiunilor interpersonale, participarea activă şi cu interes sporit a subalternilor la îndeplinirea sarcinilor. Randamentul grupului, în prezenţa sau absenţa managerului, nu prezintă oscilaţii semnificative.

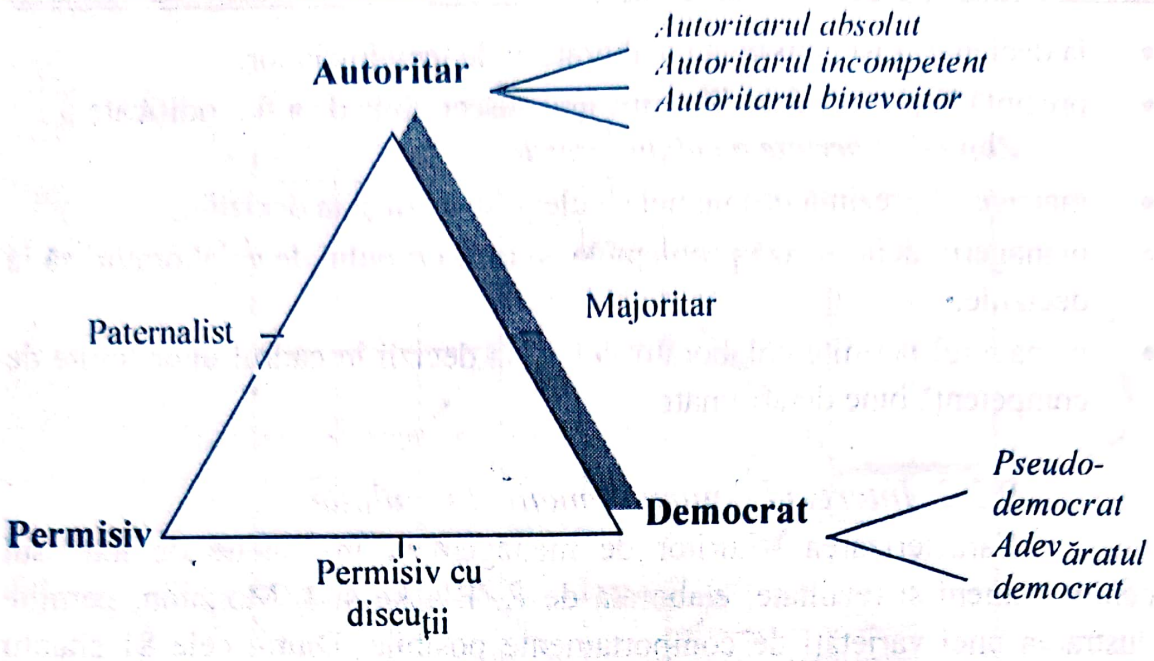



Fig. 9.1. Stiluri de management în funcţie de autoritatea managerilor

**3. Stilul permisiv** se caracterizează prin evitarea oricăror intervenţii în organizarea şi conducerea grupului. Aceşti manageri pun accentul pe organizarea şi conducerea spontană.

Pornind de la aceste trei stiluri, N. Mayer a realizat o clasificare, în care stilurile de management se împart în trei tipuri de bază şi trei tipuri intermediare (fig. 9.1). Conform aprecierilor lui N. Mayer, efectele cele mai nefavorabile asupra grupului sunt datorate managerilor paternalişti.

Un alt autor, J. Brown, pornind de la stilul autoritar şi cel democratic, a identificat următoarele tipuri de manageri:

- ***Managerul autoritar***, care la rândul său poate fi: absolut, binevoitor, incompetent. *Autoritarul absolut* este tipul de manager sever, dur, violent, în faţa căruia subordonaţii nu au nici o şansă de replică; *autoritarul binevoitor* ascultă opiniile subalternilor dar face numai ceea ce crede el de cuviinţă; *autoritarul incompetent* este despotic, inegal şi nesigur.
- ***Managerul democratic*** poate fi şi el veritabil sau pseudo-democrat (autocratul novice).

Pe baza **sistemului de clasificare în tipuri de zone**, elaborat de Tannenbaum şi Schmit, managerii pot fi împărţiţi în două zone.

***Zona de exercitare a autorităţii managerului:***

- managerul ia deciziile şi le anunţă;

- ia deciziile şi îşi convinge colaboratorii de temeinicia lor;
- prezintă în proiect deciziile care sunt susceptibile de a fi modificate.

***Zona de libertate a colaboratorilor*:**

- managerul prezintă problemele, culege sugestii şi ia deciziile;
- managerul delimitează problemele şi cere grupului de colaboratori să ia deciziile;
- managerul permite colaboratorilor să ia decizii în cadrul unor limite de competenţă bine determinate.

### *9.2.2. Interesul pentru oameni şi rezultate*

Caracterizarea stilurilor de management în funcţie de interesul pentru oameni şi rezultate, elaborată de R. Blacke şi J. Mounton, permite ilustrarea unei varietăţi de comportamente posibile. Dintre cele 81 situaţii oferite de reţeaua propusă, autorii au studiat şi interpretat numai cinci stiluri de bază (fig. 9.2).

**Stilul 1.1**. Un astfel de manager manifestă un interes minim atât pentru oameni cât şi pentru rezultate; efortul lui este minim aşa cum sunt şi rezultatele.

**Stilul 1.9.** Acest manager este preocupat îndeosebi de resursele umane, neglijând rezultatele şi performanţele. El asigură o atmosferă favorabilă dar rezultatele obţinute nu sunt la nivelul potenţialului.

**Stilul 9.1**. caracterizează pe acela care urmăreşte obţinerea performanţelor maxime, dar neglijează latura umană, motivaţia personalului, ceea ce duce la un climat nevaforabil de muncă, cu efecte negative asupra productivităţii şi implicit asupra rezultatelor.

**Stilul 5.5.** Un astfel de manager urmăreşte un echilibru între interesul pentru rezultate şi cel pentru oameni. Căutând să evite conflictele, este înclinat spre anumite compromisuri, iar rezultatele sunt la nivel mediu.

**Stilul 9.9**. Este tipul de manager care îmbină în mod raţional interesul pentru cele mai bune rezultate cu preocuparea pentru o cât mai bună satisfacere a cerinţelor şi raporturilor umane. Un asemenea stil de management generează un climat favorabil, ceea ce influenţează pozitiv randamentul în muncă, evită conflictele şi compromisurile.

Scanned with OKEN Scanner

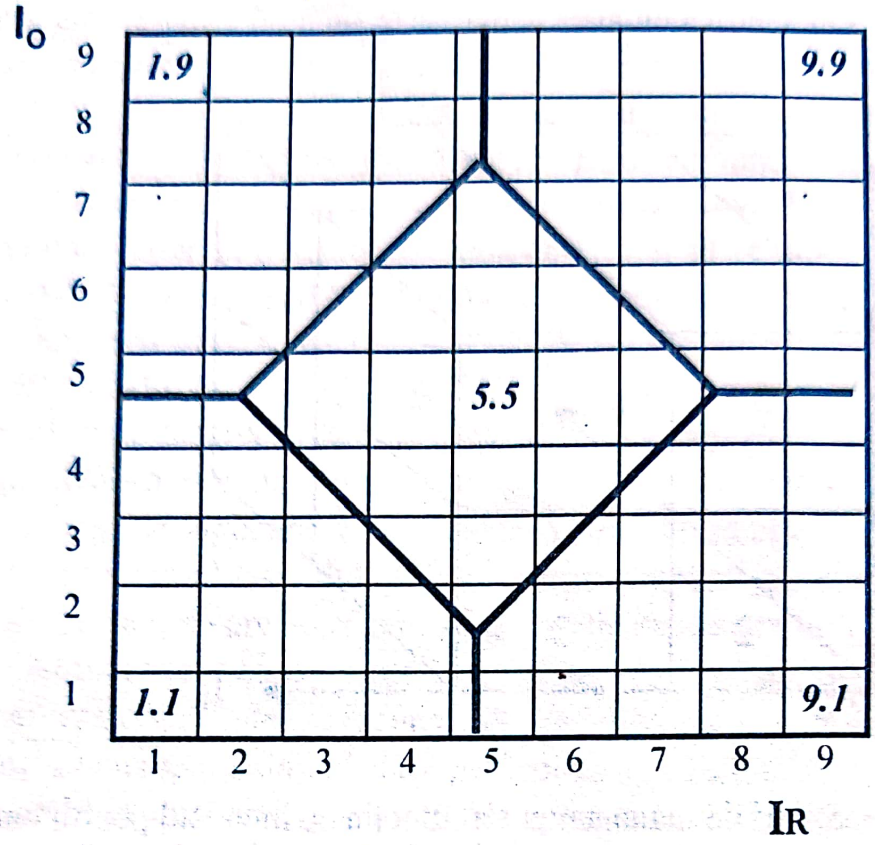



Fig. 9.2. Stiluri de management în funcție de interesul pentru oameni și pentru rezultate

### *9.2.3. Interesul pentru oameni, rezultate și eficiență*

Teoria tridimensională a stilurilor de management a fost dezvoltată de W. Reddin prin introducerea unei noi dimensiuni, respectiv interesul pentru eficiență. Împărțind fiecăre dintre cele trei variabile în două părți, rezultă opt tipuri distincte de manageri (fig. 9.3).

1. **Altruistul** manifestă interes pentru menținerea unor relații cordiale, neglijând rezultatele și eficiența. Este înclinat pentru a menține o atmosferă de colaborare, nu este exigent cu subalternii, ceea ce duce la un randament scăzut și la o lipsă de organizare. Nu caută să rezolve conflictele ci le calmează, lăsând ca aspectele critice să fie rezolvate prin trecerea timpului. Este ineficient, rezolvând doar parțial problemele.

2. **Delăsătorul (evazivul)** este tipul de manager cel mai slab. Nu manifestă interes pentru nici una din variabilele esențiale: rezultate, relații umane și eficiență. Este neeficient și influențează negativ grupul. Evaziv în asumarea responsabilităților, reduce randamentul celorlalți atât prin

intervenție, cât şi prin neintervenție. Tinde spre un randament minim, din comoditate sau pentru a nu avea neplăceri.

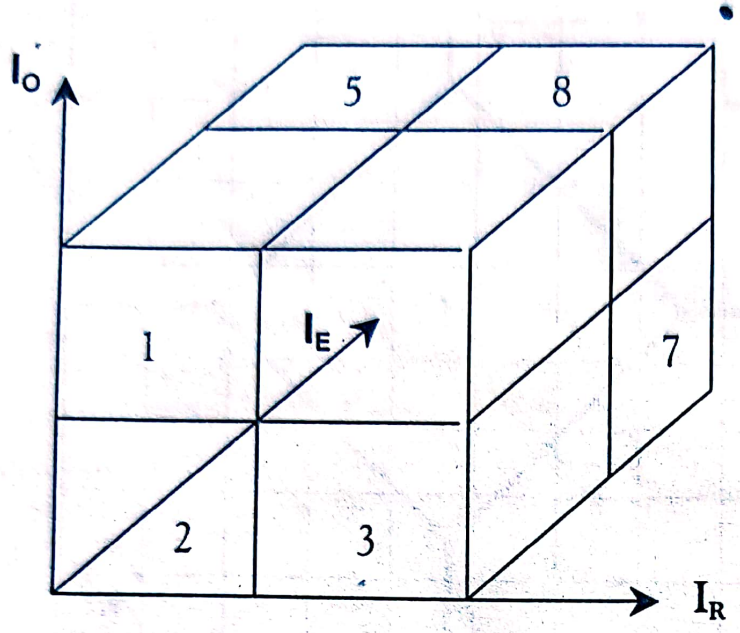



Fig. 9.3. Stiluri de management în funcție de interesul pentru oameni, rezultate şi eficiență

3. **Autocratul** acordă importanță îndeplinirii sarcinilor, neglijând relațiile umane şi preocuparea pentru eficiență. Are încredere redusă în oameni, considerând că aceştia au un dezinteres înnăscut pentru muncă şi caută s-o evite. Este de părere că oamenii lucrează din constrângere şi de aceea ei trebuie controlați, dirijați şi amenințați cu sancțiuni pentru neândeplinirea responsabilităților. Consideră că subalternii trebuie să asculte ordinele şefului, fiind împotriva inițiativelor personale; înăbuşe conflictele, consideră opiniile contrare ca o lezare a autorității sale; favorizează constituirea unor grupuri neformale, realizând fie o disciplină "cazonă", fie un dezinteres total. Este neeficient.

4. **Ezitantul** este tipul de manager care recunoaşte necesitatea preocupărilor pentru îndeplinirea responsabilităților şi a celor privind relațiile umane din cadrul firmei. Este ezitant în aplicarea acestor idei şi în luarea deciziilor. Ia decizii numai pe baza unor evenimente recente sau sub presiunea faptelor, evitând soluționarea problemelor pe termen lung. Partizan al compromisurilor, încearcă să dea satisfacție celor care i-ar putea influența cariera, creând un climat de incertitudine; se ocupă de problemele care merg de la sine, făcând şi el parte din categoria managerilor neeficienți.

Scanned with OKEN Scanner

5. **Promotorul** are încredere maximă în toată lumea, stimulează şi dezvoltă relaţiile umane, precum şi calităţile personale ale subordonaţilor. Este eficient, creând un climat de muncă favorabil. Favorizează o largă cooperare între subordonaţi, având însă un orizont redus. Nu i se observă talentele personale dar ştie să facă pe salariaţii medii să obţină rezultate peste posibilităţile lor. Consideră munca subordonaţilor ca ceva firesc, natural, apreciind că oamenilor le place să se autoconducă şi să se autocontroleze. Acceptă adevărul că inteligenţa, imaginaţia, creativitatea şi alte calităţi personale se întâlnesc şi la subordonaţi nu numai la manager.

6. **Birocratul** nu este interesat de munca sa şi nici de relaţiile cu cei din jur. Este eficient deoarece respectă ordinile, regulamentele şi normele, pe care le consideră ca dogme. Deşi eficient, nu are idei, nu influenţează suficient maniera de aplicare a deciziilor şi nu urmăreşte dezvoltarea relaţiilor umane în cadrul grupului. Subordonat regulamentelor şi precticilor din perioadele trecute, nu are încredere în proiectele pe termen lung.

7. **Autocratul consecvent** are încredere numai în propriile posibilităţi şi metode. Este preocupat de îndeplinirea sarcinilor şi de realizarea unei eficienţe maxime. Îi face pe oameni să-l asculte şi obţine ceea ce vrea. Are ambiţie, cunoaşte bine metodele aplicate în cadrul firmei; este la curent cu noutăţile, este eficace; realizează un randament personal ridicat, însă nu ştie să obţină randamentul maxim de la subordonaţi.

8. **Realizatorul** sau adevăratul manager. Acordă atenţie laturilor principale ale activităţii firmei, îndeplinirii responsabilităţilor, dezvoltării relaţiilor umane şi manifestă interes pentru creşterea continuă a eficienţei activităţii economice. Consideră că managerul are rolul de a organiza cât mai bine activitatea colaboratorilor, stabileşte standarde ridicate, pretinzând de la fiecare colaborator un randament maxim, dar diferenţiat în raport cu posibilităţile fiecăruia; stimulează interesul colaboratorilor pentru găsirea soluţiilor de rezolvare a problemelor; ştie când să ia o decizie de unul singur şi când să apeleze la grup. Consideră ca fiind normale eventualele dezacorduri sau păreri contrare, pe care le soluţionează prin discutarea şi analizarea lor. Realizează un climat favorabil, colaboratorii simţindu-se responsabili atât pentru succese cât şi pentru eventualele eşecuri.

Scanned with OKEN Scanner

# 10. CONTROLUL MANAGERIAL

## 10.1. Definirea şi importanţa controlului

Premiza de bază în funcţionarea eficace a unei firme este ca toate activităţile ei să se desfăşoare conform celor prevăzute prin planuri. Apariţia unor factori perturbatori, atât din interiorul cât şi din exteriorul firmei, generează uneori întreruperi sau desincronizări în desfăşurarea activităţilor prevăzute, ceea ce determină nevoia de control în organizaţie.

Controlul managerial este un proces care se realizează, în principal, prin măsurarea performanţelor efectiv realizate, compararea lor cu standardele de performanţă sau obiectivele predeterminate şi iniţierea de acţiuni care să corecteze orice abatere semnificativă.

Esenţa controlului poate fi evidenţiată prin examinarea modelului unei firme privită ca **sistem** deschis cu autoreglare.

Datele cu privire la intrările de resurse fizice (materiale, financiare şi umane), la transformarea acestor resurse şi la ieşirile din procesul de transformare sunt colectate şi prelucrate de un *procesor de informaţii* (o persoană, un grup de persoane şi/sau un sistem de echipamente bazate, în principal, pe computere) şi sunt convertite în informaţii. O altă sursă de date pentru procesorul de informaţii o constituie mediul extern. Destinatarii principali ai informaţiilor sunt *managerii*. Aceştia pot compara performanţele efectiv realizate de către cele trei elemente ale sistemului fizic (intrările, transformarea şi ieşirile de resurse) cu standardele de performanţă predeterminate şi, în cazul sesizării unor abateri importante, iau decizii prin care fie încearcă să schimbe comportamentul elementelor sistemului pentru a aduce performanţele la nivelul standardelor, fie modifică standardele, considerându-le nerealiste. Urmărirea şi compararea performanţelor curente cu standardele, fiind o operaţie de rutină, este realizată în mare măsură tot de către procesorul de informaţii, managerii de pe diferite niveluri ierarhice fiind sesizaţi numai în cazul apariţiei unor abateri care impun intervenţia lor. Aceasta facilitează aplicarea unui principiu fundamental în management, respectiv principiul excepţiei.

Legătura dintre funcţia de planificare şi cea de control este foarte strânsă. De altfel, controlul poate fi considerat ca o etapă a procesului de

planificare; datorită importanței acestei etape, specialiștii evidențiază totuși controlul ca o funcție distinctă a managementului.

Ideea de bază a tuturor controalelor manageriale este asigurarea managerilor cu informații privind desfășurarea faptelor din sfera lor de interes. Odată asigurate aceste informații, ele pot fi utilizate în mai multe scopuri:

- pentru actualizarea planurilor: ca urmare a activității de control se poate ajunge la concluzia că unele planuri trebuie reformulate;
- pentru prevenirea crizelor: dacă un manager nu cunoaște ceea ce se petrece în zona sa de autoritate, atunci orice problemă incipientă se poate transforma într-o situație critică;
- pentru evaluarea randamentului salariaților;
- pentru normarea producției: ca urmare a activității de control, produsele și/sau serviciile realizate pot fi normate sub aspect cantitativ și calitativ;
- pentru protejarea patrimoniului firmei: se are în vedere evitarea utilizării ineficiente, a risipei sau a furtului.

## 10.2. Tipuri de control

În funcție de **elementele sistemului fizic** ale căror performanțe sunt comparate cu standardele, pot fi puse în evidență două tipuri principale de control: control corectiv și control preventiv.

*Controlul preventiv* sau controlul *ante-factum* constă în examinarea informațiilor din mediul exterior și a performanțelor intrărilor de resurse fizice, compararea lor cu standardele prestabilite și declanșarea unor acțiuni asupra intrărilor de resurse care să sigure prevenirea performanțelor negative în celelalte componente ale sistemului. Exemple de control preventiv: recepția calitativă a materiilor prime, examinarea abilităților și cunoștințelor unor candidați potențiali la ocuparea unui post vacant, realizarea unui test de marketing pentru lansarea unui nou produs.

*Controlul corectiv* sau controlul *post-factum* constă în măsurarea performanțelor efective ale procesului de transformare și ale ieșirilor de resurse fizice din sistem, compararea acestora cu standardele prestabilite și declanșarea unor acțiuni corective asupra tuturor elementelor sistemului pentru a aduce performanțele acestuia la nivelul dorințelor. Majoritatea controalelor manageriale sunt de tip post-factum, asigurând conexiunea inversă prin care se realizează autoreglarea sistemului organizației. Multe

Scanned with OKEN Scanner

documente contabile şi financiare sunt astfel concepute încât să corespundă necesităţilor de control corectiv.

Unele activităţi de control, care privesc în special procesul de transformare a resurselor fizice, au atât un aspect preventiv cât şi unul corectiv. De exemplu, controlul calităţii pe fluxul de fabricaţie are un astfel de caracter dual.

În funcţie de **natura informaţiilor** percepute şi comparate cu standardele, controlul managerial poate fi văzut sub două aspecte: controlul comportamentului subordonaţilor şi controlul intrărilor şi ieşirilor în şi din diferitele activităţi ale firmei.

*Controlul comportamentului* constă în supravegherea directă, personală a subordonaţilor. Un rol important în acest tip de control îl au standardele etice, derivate din cultura organizaţională. Activitatea unui maistru dintr-un atelier de producţie constă, în mare măsură, în supravegherea comportamentului muncitorilor din atelierul respectiv. Controlul comportamentului, numit şi control personal (este realizat personal de către manager), are atât un rol preventiv cât şi unul corectiv.

*Controlul intrărilor şi ieşirilor* se bazează pe măsurarea efectivă a intrărilor şi ieşirilor de resurse fizice, în şi din diverse activităţi, şi compararea ulterioară cu standardele. Acest tip de control se mai numeşte şi control *impersonal*, întrucât nu presupune participarea efectivă a managerului la procesul de măsurare.

Cele două tipuri de control nu se exclud reciproc ci se îmbină, având ponderi diferite în funcţie de nivelul ierarhic pe care îl ocupă managerul şi de natura activităţii conduse. La nivelurile superioare ale firmei se foloseşte îndeosebi controlul intrărilor (preventiv) şi al ieşirilor (corectiv) în şi din activităţile diferitelor unităţi subordonate. La nivelurile inferioare, ponderea mai mare o are controlul comportamentului prin supravegherea şi îndrumarea subordonaţilor.

## 10.3. Structura procesului de control

În desfăşurarea procesului de control managerial pot fi delimitate patru etape mai importante: stabilirea standardelor de performanţă; măsurarea performanţelor efective; compararea performanţelor măsurate cu standardele şi identificarea abaterilor; stabilirea acţiunilor corective necesare şi implementarea lor. Prima etapă este strâns legată de funcţia de planificare, celelalte trei sunt specifice funcţiei de control.

**Stabilirea standardelor de performanță.** Un standard este o valoare utilizată ca element de referință pentru compararea altor valori. Un standard de performanță arată în termeni precişi ceea ce se aşteaptă de la o organizație sau de la o subdiviziune a acesteia. În anumite cazuri obiectivele stabilite în procesul de planificare pot fi utilizate direct ca standarde. În alte cazuri însă, îndeosebi atunci când formularea obiectivelor este vagă sau în termeni calitativi, standardele - ca expresie precisă a performanțelor aşteptate - sunt derivate din obiective.

Într-o organizație orientată spre profit pot fi puse în evidență mai multe categorii de standarde, în funcție de nivelul ierarhic la care se referă performanța: standarde organizaționale, funcționale, departamen-tale şi individuale. Dacă firma operează în mai multe domenii de afaceri, atunci sunt fixate standarde de performanță pentru fiecare divizie sau unitate de afaceri distinctă din cadrul firmei.

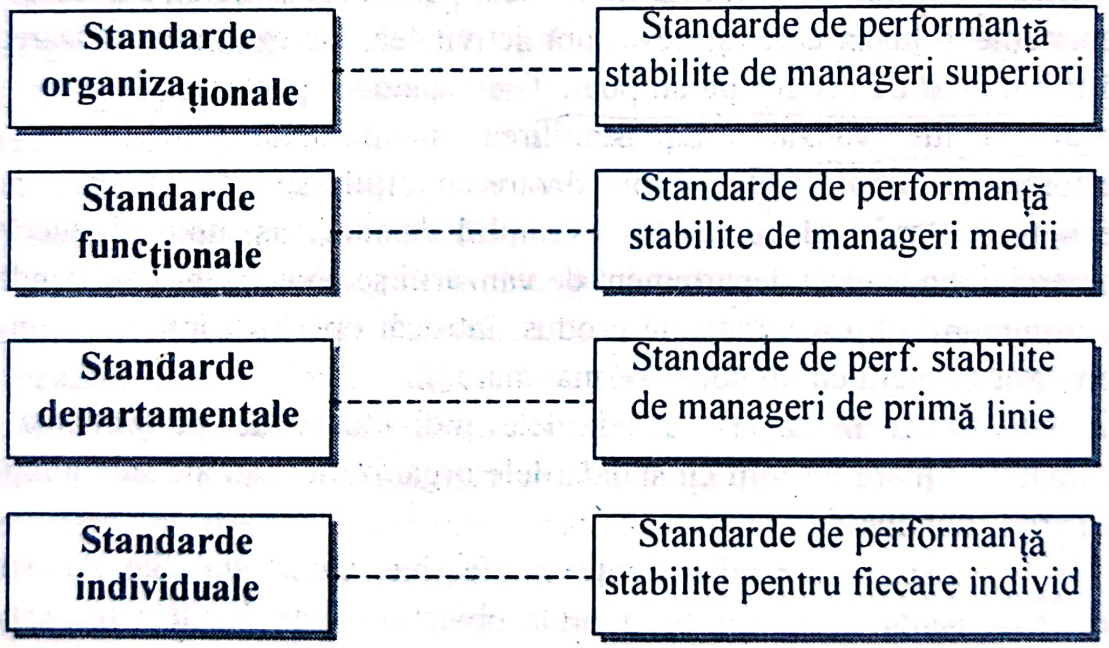



Fig. 10.1. Niveluri ale standardelor de performanță

*Standardele organizaționale*, stabilite pe baza obiectivelor strategice ale firmei, au în vedere îndeosebi performanțele cu privire la piață şi rezultatele financiare ale firmei. De exemplu, realizarea unei cote de piață de 40% în anul curent şi obținerea unei marje a profitului de 15% pot constitui standarde de performanță organizaționale.

2) *Standardele funcționale* sunt derivate din cele organizaționale, fiind specifice fiecărui domeniu funcțional din cadrul firmei. De exemplu, funcția de marketing poate avea drept standard de performanță realizarea unui volum al vânzărilor anuale de 40 milioane lei, iar funcția de producție - reducerea costurilor unitare ale produselor cu 10%.

3) *Standardele departamentale* reflectă măsura în care fiecare departament trebuie să contribuie la realizarea standardelor domeniului funcțional de care aparține. Dacă avem în vedere funcția de marketing, de exemplu, un standard pentru departamentul vânzări ar putea fi vânzarea unui volum de 100 mii bucăți dintr-un anumit produs al organizației în anul în curs. Un nivel al cheltuielilor de publicitate de maximum 10 lei pe unitatea de produs vândut, în condițiile comercializării a cel puțin 100 mii bucăți, poate constitui un standard pentru departamentul promovare.

4) *Standardele individuale* exprimă performanțele ce se așteaptă de la fiecare individ, la postul lui de muncă, pentru satisfacerea standardelor departamentului în care își desfășoară activitatea. De exemplu, vânzarea a 25 mii unități de produs pe an poate fi un standard pentru un lucrător din departamentul vânzări. La stabilirea standardelor individuale de performanță trebuie luate în considerare condițiile specifice fiecărui post de muncă. Astfel, dacă reluăm exemplul de mai sus, unui alt lucrător comercial din același departament de vânzări i se poate stabili un standard de minimum 40 mii unități de produs, întrucât operează într-un segment geografic al pieții cu un potențial mai mare.

Pentru manageri, standardele individuale de performanță se suprapun în mare măsură cu standardele organizației sau ale subunităților pe care le conduc.

2) **Măsurarea performanțelor efective.** Odată stabilite standarde de performanță clare, pe baza unor obiective bine fundamentate prin planificare, și comunicate celor care trebuie să le îndeplinească, măsurarea peformanțelor efective nu ar trebui să constituie o problemă deosebită pentru majoritatea subunităților din organizație. Operațiunile de măsurare presupun culegerea și prelucrarea unor date cu privire la intrările și ieșirile în și din diferite activități și pot fi asumate, după cum am văzut, de un procesor de informații.

Frecvența măsurării performanțelor variază în funcție de natura activității urmărite și de nivelul ierarhic al performanței. Astfel, unele performanțe cantitative și calitative din activitate de fabricație sunt urmărite zilnic sau chiar mai des, pe când realizările din activitatatea de

Scanned with OKEN Scanner

concepție a produselor sunt evaluate lunar sau trimestrial. Pe de altă parte, măsurarea performanțelor are o frecvență mai mare la nivelurile inferioare ale organizației și mai redusă la nivelurile superioare. De exemplu, performanțele departamentului livrări pot fi urmărite zilnic sau săptămânal; progresele în ceea ce privește obiectivele de creștere pe termen lung ale întregii organizații sunt evaluate însă mai rar, o dată sau de două ori pe an. și complexitatea operațiunilor de măsurare diferă în funcție de natura performanțelor urmărite și nivelul ierarhic al subdiviziunilor evaluate. Unele performanțe financiare sunt relativ ușor de determinat la nivelul întregii organizații în condițiile respectării metodologiei contabile adoptate. Cuantificarea contribuției diferitelor subunități la realizarea acestor performanțe este însă mai dificilă, mai ales atunci când subunitățile respective nu sunt organizate ca centre separate de profit.

3 **Compararea performanțelor efective cu standardele și determinarea abaterilor.** Este cea mai simplă etapă a procesului de control, operațiunile fiind preluate în bună parte de procesorul de informații. Datorită faptului că principala resursă a unei organizații o constituie oamenii cu comportamentul lor mai mult sau mai puțin variabil, oarecum supus întâmplării, rareori se întâmplă ca performanțele efective să se suprapună cu exactitate peste standardele prevăzute. Ca urmare, încă din etapa de stabilire a standardelor sunt proiectate, în anumite cazuri, și limitele de variație sau toleranțele în interiorul cărora performanțele măsurate sunt considerate normale. În cazul apariției unor abateri care nu se încadrează în toleranțele de control, sunt sesizați managerii abilitați să stabilească și să inițieze acțiuni corective corespunzătoare. Cu cât abaterile sunt mai mari, cu atât nivelul ierarhic al managerilor avizați și implicați în rezolvarea problemei este mai înalt. Această manieră de sesizare diferențiată a managerilor de pe diferite niveluri ierarhice în funcție de amploarea abaterilor este forma de manifestare a unui principiu fundamental în management, respectiv principiul excepției.

4 **Stabilirea acțiunilor corective necesare și implementarea lor.** Aceasta este cea mai importantă etapă a procesului de control. Pentru a găsi căile adecvate de armonizare a performanțelor efective cu standardele, managerii trebuie să analizeze abaterile constatate, relieîndu-le cauzele și consecințele posibile. Într-o organizație orientată spre profit, cele mai frecvente cauze ale abaterii performanțelor de la standarde sunt legate de deficiențele de planificare și comunicare în organizație, incapacitatea sau neglijența personalului, insuficiența calificării și/sau a

Scanned with OKEN Scanner

motivării, acțiunea unor factori externi (concurență, condiții economice generale, reglementări guvernamentale etc.).

Consecințele abaterilor pot fi negative sau pozitive pentru organizație. De regulă, sunt analizate cu mai mare atenție abaterile defavorabile, urmărindu-se declanşarea unor acțiuni care să conducă la diminuarea sau eliminarea impactului cauzelor generatoare de abateri. Dar, la fel de importante sunt şi abaterile favorabile, ele ilustrând fie deficiențe de planificare (obiective stabilite necorespunzător), fie modificări neașteptate ale influenței factorilor de mediu, ceea ce constituie oportunități de valorificat pentru firmă.

# EXEMPLE TESTE GRILĂ

1. *Orice manager, indiferent de nivelul ierarhic al poziției pe care o ocupă şi de natura activităților desfăşurate în unitatea condusă, trebuie să aibă:*
   a) capacitate de asumare a unor riscuri însemnate
   b) capacitate de dezvoltare a unor relații umane armonioase
   c) capacitate de utilizare şi sinteză a unui mare volum de informații numerice

2. *Managerii de la nivelurile superioare ale organizației realizează cu preponderență activități specifice funcției de:*
   a) planificare
   b) control
   c) coordonare-antrenare
   d) organizare

3. *Motivarea va fi mai complexă şi va fi dominată de un înalt nivel al necesităților psihologice. Aceasta este o schimbare previzibilă în exercitarea funcției de:*
   a) planificare
   b) antrenare – coordonare
   c) control
   d) organizare

4. *În cultura oranizațională (managerială) a firmei sunt incluse:*
   a) simbolurile
   b) sistemul de valori
   c) standardele de performanță
   d) reglementările guvernamentale

Scanned with OKEN Scanner

5. *Frazele care exprimă în mod foarte succint valorile esențiale promovate în culturile organizaționale (manageriale) constituie:*
   a) sloganuri
   b) simboluri
   c) coduri de etică

6. *În management, un obiectiv specifică:*
   a) o acțiune ce se dorește a fi întreprinsă în viitor
   b) un rezultat ce se dorește a fi obținut în viitor

7. *Prin achiziția întreprinderii "DERO" Ploiești, concernul anglo-olandez Unilever, mare producător de detergenți, a urmărit realizarea unei strategii:*
   a) de concentrare
   b) de integrare verticală
   c) de diversificare

8. *Principalele modalități de realizare a strategiilor de afaceri (concurențiale) sunt:*
   a) dominarea globală prin costuri scăzute
   b) diferențierea produselor sau serviciilor
   c) integrarea verticală

9. *Analiza strategică prin metoda SWOT presupune, între altele, identificarea oportunităților și amenințărilor prin investigarea:*
   a) factorilor interni
   b) factorilor externi

10. *Pentru departamentarea unei firme se pot folosi criteriile:*
   a) natura activităților realizate
   b) competența managerilor
   c) produsele și serviciile prestate
   d) competența personalului de execuție
   e) zona geografică
   f) clienții

11. *Prin care tip de structură se poate atribui în mod clar responsabilitatea profiturilor/pierderilor managerilor unităților conduse ?*
   a) structura geografică

Scanned with OKEN Scanner

b) structura pe divizii
c) structura funcțională
d) nici una din structurile enumerate mai sus

12. *În prezent, structura organizatorică cu cea mai mare aplicabilitate în firmele europene și americane de talie mare este de tip:*
a) matriceal
b) funcțional
c) pe divizii

13. *Blocarea dezvoltării managerilor cu experiență transfuncțională, pentru că perspectivele de promovare sunt limitate doar la câteva domenii profesionale, este un dezavantaj al structurii:*
a) pe divizii
b) funcționale
c) matriceale

14. *Etapele principale ale procesului de control managerial sunt:*
a) stabilirea standardelor de performanță
b) delegarea de autoritate și responsabilitate
c) măsurarea performanțelor efective
d) compararea performanțelor efective cu standardele și identificarea abaterilor
e) stabilirea acțiunilor corective necesare și implementarea lor.

15. *În procesul de control managerial, măsurarea performanțelor efective are o frecvență mai mare:*
a) la nivelurile superioare ale organizației
b) la nivelurile inferioare ale organizației.

## Răspunsuri teste grilă:

1) b; 2) a,d; 3) b; 4) a, b; 5) a; 6) b; 7) a; 8) a,b; 9) b; 10) a,c,e,f; 11) b; 12) c; 13) b; 14) a, c, d, e; 15) b.

Scanned with OKEN Scanner

# Cuprins

1. PROBLEMETICA MANAGEMENTULUI ..... 403
1.1. Conceptul de management ..... 403
1.2. Categorii de manageri, responsabilitățile şi rolurile acestora ..... 405
2. FUNCȚIILE MANAGEMENTULUI ..... 409
2.1. Caracteristici generale ..... 409
2.2. Planificarea ..... 409
2.3. Organizarea ..... 413
2.4. Coordonarĕa şi antrenarea ..... 414
2.5. Controlul ..... 415
3.CULTURA ORGANIZAȚIONALĂ ŞI ETICA AFACERILOR ..... 417
3.1. Cultura organizațională ..... 417
3.1.1. Conținut şi sferă de cuprindere ..... 417
3.1.2. Elementele culturii organizaționale ..... 417
3.2. Etica afacerilor ..... 419
3.2.1. Responsabilitățile etice ..... 419
3.2.2. Factorii care determină etica în afaceri ..... 420
3.2.3. Stadii de dezvoltare morală a unei organizații ..... 422
4. MISIUNEA, OBIECTIVELE ŞI STRATEGIILE FIRMEI ..... 424
4.1. Misiunea firmei ..... 424
4.1.1. Definirea misiunii ..... 424
4.1.2. Înțelegerea şi definirea afacerilor ..... 425
4.2. Obiectivele firmei ..... 427
4.2.1. Tipuri de obiective ..... 427
4.2.2. Stabilirea obiectivelor ..... 428
4.3 Strategiile firmei ..... 429
4.3.1. Scopul, caracteristicile şi conținutul strategiei ..... 429
4.3.2. Strategii generale (corporative) ..... 431
4.3.3. Strategii concurențiale (de afaceri) ..... 436
5. ORGANIZAREA ŞI STRUCTURILE ORGANIZATORICE DE MANAGEMENT ..... 442
5.1. Organizarea ca proces de diviziune a muncii ..... 442
5.1.1. Stabilirea ierarhiilor şi a autorității ..... 442
5.1.2. Departamentarea ..... 443
5.2. Conținutul structurii organizatorice ..... 444
5.2.1. Posturile ..... 445
5.2.2. Sfera de autoritate ..... 445
5.2.3. Nivelurile ierarhice ..... 446

Scanned with OKEN Scanner

5.4. Tipuri de structuri organizatorice ..... 449
5.4.1. Structura simplă ..... 449
5.4.2. Structura funcțională ..... 452
5.4.3. Structura pe unități descentralizate de profit (divizii) ..... 454
5.4.6. Structura matriceală ..... 456
6. SISTEMUL DECIZIONAL ..... 458
6.1. Decizia: continut, factori si categorii ..... 458
6.1.1. Conținutul deciziei ..... 458
6.1.2. Factorii de influență ..... 458
6.1.3. Decizii individuale şi decizii de grup ..... 460
6.1.4. Tipuri de decizii ..... 461
6.2. Structura procesului decizional ..... 462
7. ACTIVITĂȚI ALE MANAGEMENTULUI RESURSELOR UMANE ..... 470
7.1. Probleme generale ..... 470
7.2. Asigurarea cu resurse umane ..... 471
8. MOTIVAȚIE ŞI PERFORMANȚE: IMPLICAȚII MANAGERIALE ..... 482
8.1. Conținutul şi natura motivației ..... 482
9. STILURI DE MANAGEMENT ..... 486
9.1. Conținut şi factori de influență ..... 486
9.1.1. Conținutul stilului de management ..... 486
9.1.2. Factori de influență ..... 487
9.2. Sisteme de caracterizare ale stilurilor de management ..... 490
9.2.1. Autoritatea managerilor ..... 490
9.2.2. Interesul pentru oameni şi rezultate ..... 492
9.2.3. Interesul pentru oameni, rezultate şi eficiență ..... 493
10. CONTROLUL MANAGERIAL ..... 496
10.1. Definirea şi importanța controlului ..... 496
10.2. Tipuri de control ..... 497
10.3. Structura procesului de control ..... 498
EXEMPLE TESTE GRILĂ ..... 502
Răspunsuri teste grilă: ..... 504

Scanned with OKEN Scanner

ISBN 973-8028-18-3

Scanned with OKEN Scanner